جديد بدف
jadidpdf.com

الطبعة الخامسة

نظرية الفستق

كتاب سيغير طريقة
تفكيرك وحكمك
على الأشياء

PDF مجانا

فهد عامر الأحمدي

WWW.JADIDPDF.com

نظرية الفستق

كتاب سيغير طريقة تفكيرك وحكمك على الأشياء

فهد عامر الأحمدي

الطبعة الثالثة
١٤٣٨هـ - ٢٠١٧م
دار الحضارة للنشر والتوزيع

www.jadidpdf.com

ح دار الحضارة للنشر والتوزيع، ١٤٣٨هـ

فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر

الأحمدي، فهد عامر

نظرية الفستق./ فهد عامر الاحمد- ط٣- الرياض ١٤٣٨هـ

ص : ٠٠×٠٠ سم

ردمك: ١- ٤١٠- ٥٠٦ ٦٠٣ ٩٧٨

١ النجاح ٢- الذكاء الاجتماعي ١- العنوان

ديوي ١٥٨.١ ١٤٣٨/١٣٥٨

رقم الإيداع: ١٤٣٨/١٣٥٨

ردمك: ١- ٤١٠- ٥٠٦ -٦٠٣ ٩٧٨

حقوق الطبع محفوظة

الطبعة الثالثة

١٤٣٨هـ - ٢٠١٧م

دار الحضارة للنشر والتوزيع

ص.ب ١٠٢٨٢٣ الرياض ١١٦٨٥

هاتف: ٢٤١٦١٣٩- ٢٤٢٢٥٢٨ فاكس: ٢٧٠٢٧١٩

فاكس: ٢٤٢٢٥٢٨ تحويلة ١٠٣

الرقم الموحد: ٩٢٠٠٠٠٩٠٨

www.jadidpdf.com

بسم الله الرحمن الرحيم

www.jadidpdf.com

لتحميل المزيد من الكتب الحصرية والرائعة
زوروا موقع جديد بدف
www.jadidpdf.com

www.jadidpdf.com

المقدمـة

كـل إنسـان حولك "مـزيـج" نفسي ووراثي وثقافي لا يتكرر بين فـردين. فـأنا وأنت وأي شخص تعرفه (محصلة) لـعناصر وظروف ومؤثرات لا تتشابه حتى بين التوائم. نتحول بمرور العمر وتنوع الخبرات إلى حقيبة (بـأرقام سرية) لا نعرف حتى نحن كيف نفـتحها ونرى محتوياتها.

غـير أن المشكلة لا تكمن في تنوع شخصيات البشر؛ بـل في فشل كل إنسان في اكتشاف نقاط تفرده وأسباب اختلافه عن الآخرين.. في اعتقاد كل شخص أنه فريد عصره ووحيد زمانه والمرجع الوحيد فيما يختلف عليه الناس ويخفى عليهم أمـره.. في قناعته بأن ما توصل إليه (بعد ما يظنه تفكيرا واعيا وعميقا) هو الصحيح والسليم وما لم يسبقه إليه أحد من العالمين..

وأيا كانت آرائنا ونتائج تفكيرنا فهـي في النهاية (محصلة) لـمؤثرات عميقة ولا واعية نسيها معظمنا.. محصلة لـدوافع

www.jadidpdf.com

وخلفيات توجهنا لـتبني آراء وأفكار نعتقد أن على الجميع الالـتزام بـها. نادرا ما يخطر ببالنا احتمال تـشوه قراراتنا ونظرتنا للعالم من خلال الموروث والسائد والأفكار المقولبة وتجاربنا الخاصة (وليس العكس)..

لهذا السبب أعتقد أن أول متطلبات الخروج بالرأي النزيه والقرار الصائب هو الاعتراف بتعرضنا المسبق لكافة أنواع المؤثرات.. الخروج أولا من قوقعة الماضي والمعتاد والمسلم به، والاعتراف بأننا (محصلة نهائية) لظروف اجتماعية وثـقافية ونفسية أعقد مما نتصور..

فـقـط حين نعترف بهذه الحقيقة، يصبح همنا الأول ليس الدفاع عن آرائنا الخاصة، بـل التأكد من أننا لم نخدع أنفسنا ونتبنى أراء تم تشكيلها مسبقا.. نصبح مهيأين للانتقال من مرحـلة (لماذا) نفعل ذلك إلى (كيف) نطور أنفسنا ونصبح أفضل من ذلك..

وفي الحقيقة؛ هـذا هو الهدف من تأليف هذا الكتاب.. محاولة توضيح الدافع واستكشاف الداخل قـبل تطوير الذات والانطلاق

www.jadidpdf.com

للخارج.. لهذا السبب ستلاحظ أن الكتاب يـبدأ بمواضيع تتعلق بـاستكشاف الذات مثـل: أعرف نفسك أولا/ وقـد لا تكون ذكيا كما تعـتقـد/ والبقع العمياء في دماغك/ وقناعاتك الشخصية ليست أفكارا مقدسة... قبل انتقاله إلى مواضيع خاصة بتطوير الذات ومواجهة الحياة مثـل: تقنيات الحظ السعيد/ وتعلم كيف تقـول لا/ واعمل بكفاءة وجهد أقـل/ وماذا تفعل في ثلاث دقائق/ وأفضـل مهنة في العالم... بما في ذلك "نظرية الفسـتـق" التي أنصح كل أب بمناقشتها مع أبنائه ...

وفي النهايـة؛ تذكر دائما أن الكلمات تبقى كلمات حتى تـتبناها أنـت فـتتحول إلى تصرفات وأفعـال .

المؤلف

www.jadidpdf.com

لتحميل المزيد من الكتب الحصرية والرائعة
زوروا موقع جديد بدف
www.jadidpdf.com

www.jadidpdf.com

ما هي خطتك في الحياة؟

حين تسافر الطائرة إلى أي بلد تنطلق حسب خطة عمل مسبقة وجدول دقيق يحدد موعد إقلاعها (ومن أي مطار ومدرج) وموعد هبوطها (وفي أي مطار ومدرج).. ولأنها تسير وفق جدول دقيق – وحسب خطة متفق عليها – تصل إلى الموقع المستهدف في الوقت المحدد بنسبة تتجاوز ٩٥٪ .

وفي المقابل تخيل (فقط تخيل) صعود "الكابتن" إلى الطائرة دون معرفة وجهته أو إلى أي مطار سيقلع.. وحين يتصل ببرج المراقبة لا يجيب عليه أحد أو يكتشف عدم وجود رحلة مجدولة تخص هذه الطائرة بالذات!!

في هذه الحالة هل سيقلع بها؟

هل يقبل الذهاب إلى جهة لا يعرفها ولم يقررها مسبقا؟ ..

وفي حال (طار بها) إلى متى سيظل محلقا بالطائرة قبل أن تسقط أو يعود للهبوط في نفس النقطة التي انطلق منها؟

والإنسان بدوره مثل الطائرة إن امتلك خطة مسبقة سيصل

www.jadidpdf.com

(بنسبة كبيرة) إلى الوجهة التي يريدها.. وإن لم يمتلك خطة واضحة سيبقى على الأرض ثابتا محتاراً ... وإن (أقلع) سيهدر طاقة كبيرة ووقتا هائلا ثم يسقط أو يهبط مجددا في نفس المنطقة مجددا..

وهذا في الحقيقة هو الفرق بين الإنسان الناجح والفاشل في الحياة؛ فالإنسان الناجح يملك مسبقا خطة عمل واضحة لما يريده مستقبلا (وبالتالي سيهبط في البقعة التي يحددها بنسبة كبيرة).. وفي المقابل لا يملك معظم الناس خطة عمل مسبقة لما يريدونه مستقبلا وبالتالي من الطبيعي أن لا يصلوا لأي مكان..

انظر حولك جيداً .. ستجد أشخاصا على قدر كبير من الذكاء والنشاط والتعليم ومع هذا فاشلون في حياتهم. والسبب – ببساطة – أنهم لا يعرفون ما هي وجهاتهم وأهدافهم، ولا يدركون كيفية تحقيقها.. اسأل أي واحد منهم عن هدفه في الحياة سيجيبك بكلمات فضفاضة تائهة توضح حالة التردد والضياع التي يعيش فيها. وفي المقابل تخبرنا سير العظماء والناجحين أنهم امتلكوا هدفا واضحا منذ البداية لما يريدون تحقيقه، وركزوا على انجازه في عمر مبكرة نسبيا (لدرجة ترك معظمهم دراسته الجامعية من أجله).

www.jadidpdf.com

ومن خلال خبرتي المتواضعة أجد أن "ضياع الهدف" في سن مبكرة هو المسؤول الأول عن الفشل، وعدم تحقيق الإنسان لأحلامه وطموحاته. وهذا أمر لا يتعلق بالكسل أو التقاعس بل بالركض في الاتجاه الخاطئ والدوران في حلقة مفرغة وهو ما يجعل جميع الطرق تنتهي للاشيء!!

وفي الحقيقة هناك فرق كبير بين وضع "خطة عمل" ووضع أمنيات ورغبات يشترك فيها الجميع.. فحين تسأل أي شاب مثلا "ماذا تريد في حياتك؟" سيجيبك "المال" أو "السعادة" أو "النجاح".

غير أن المال والسعادة والنجاح أمنيات فضفاضة يريدها الجميع ويشترك في حبها الجميع ولا يمكن تصنيفها كخطة عمل.

خطة العمل الحقيقية يجب أن تتضمن جدولا زمنيا، وخطوات فعلية، ووسائل تنفيذ تنتهي بتحقيق هذه الأمنيات (المال والسعادة والنجاح).

ورغم اعترافي بأن "خطة العمل" لا تضمن وصولك بنسبة دقيقة (توازي الطائرات التجارية) إلا أنها تظل أفضل بكثير من

www.jadidpdf.com

عدم وجود خطة عمل (وبالتالي ضمان الفشل بنسبة ١٠٠٪). وكلما كانت خطة العمل ذاتها جيدة ودقيقة كلما ارتفعت حظوظك في الوصول إلى الموقع المحدد في الزمن المحدد، وكلما كانت سيئة ركيكة وناقصة كلما تأخر موعد وصولك أو أختلف موقع هبوطك حيث تريد.

وبطبيعة الحال لا يكفي أن تملك هدفا واضحا وخطة عمل مرنة؛ بل وتملك الشجاعة والجراءة والصبر على تنفيذ الهدف ذاته؛ فمن الملاحظ أن الناجحين في الحياة يصنعون فرصهم بأيديهم (كتأسيس مشاريع صغيرة وأعمال خاصة) في حين يستسلم الفاشلون لمصيرهم ويعتقدون أن غيرهم يتحكم بمسيرة حياتهم - واعتقاد كهذا يبقيهم في حالة انتظار لعروض وظيفية واجتماعية تأتيهم من "الخارج" ولا يفكرون بإمكانية البدء بأي مشروع خاص مثلا !

أما الأسوأ من الاستسلام وانتظار الفرصة فهو أن يضع (ضعيف القدرات) أهدافا ضخمة وغير واقعية لا تتناسب مع مواهبه وإمكانياته .. وبدل أن يصعد السلم "درجة درجة" يظل في حالة حلم دائم بالقفز بلا مقدمات لأعلى السلم - وحين يكتشف

www.jadidpdf.com

بعد فترة أنه ما يزال تحت أول درجة يصاب باليأس والإحباط الكبير !

أيضا يركز الفاشلون على المشاكل والعقبات التي تقف في طريقهم – وبالتالي قد يتراجعون أمام أي واحده منها في حين يركز الناجحون على الهدف النهائي ويرفعون رؤوسهم ناحيته بصرف النظر عن عدد المرات التي يقعون فيها (وهذه المسألة مهمة كون التركيز على الهدف الكبير يجعل العقبات أمامها تبدو بسيطة وتافهة وربما غير مرئية). كما يلاحظ أن الناجحين يبدءون في سن مبكرة نسبيا في حين يستمر الفاشلون في المماطلة والتسويف (وعدم إكمال أي مشروع) حتى يفاجئون بسن الشيخوخة.. وفي حين يبدأ الناجحون بتطبيق أفكارهم من (الغد) ينتظر الفاشلون "فرصة أعظم" أو "توقيتا أفضل" أو "شريكا مناسبا" – حتى تطير الفرصة من أيديهم أو يتناسونها بالتدريج! ومن الخصائص الأخرى المهمة في أي خطة عمل ناجحة: وضوح الرؤية، والمرونة، والتركيز، والتفرد.

فكلما امتلكت رؤية واضحة عما تريد كلما سهل عليك العمل والتنفيذ والوصول لهدفك بشكل مباشر.

www.jadidpdf.com

أما المرونة فصفة ضرورية لتجاوز العقبات المحتملة وأي تغيير يطرأ على خطة العمل.

أما التركيز فيعني: الاكتفاء بهدف رئيسي تركز طاقاتك وجهودك عليه (فالكابتن لا يستطيع قيادة أكثر من طائرة) وأنت لا تستطيع تحقيق أكثر من طموح عظيم.

أما التفرد فلا يتعلق بكيفية التنفيذ فقط بل وفي تفرد الهدف ذاته. فحين يملك الشاب – مثلا – خطة عمل تنتهي بتخرجه طبيبا (وهذا أمر جيد بلا شك) فإنه يشترك مع آلاف غيره في هذا الهدف. أما حين يقرر أن يصبح طبيبا (كي يكتشف علاجا للداء الذي ماتت به والدته) فإنه يمتلك خطة عمل أكثر تفردا وتميزا – بل وأكثر نبلا ووضوحا !!

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- إن لم تعرف أين تذهب فجميع الطرق تنتهي للا شيء!
- سر النجاح يكمن في وضوح الهدف، والمرونة في التنفيذ.
- ينشغل الفاشلون بالمشاكل والعقبات، في حين ينشغل الناجحون بتحقيق الهدف النهائي.

www.jadidpdf.com

اعرف نفسك أولا

من أهم أسباب فشلنا في الحياة جهلنا بأنفسنا وعدم معرفتنا بقدراتنا وأولوياتنا (ويكفي هذا السطر لاختصار مجمل المقال).

فقبل أن تعرف غيرك يفترض أن تتعرف على ذاتك، وقبل أن تفهم الآخرين عليك فهم نفسك، وقبل أن تفكر في الإقدام على أي عمل افحص ميولك وقدرتك على إنجازه.. فمن أهم أسباب فشلنا في الحياة ضبابية الأحلام وعدم معرفة ماذا نريد وماذا نستطيع وإلى أي اتجاه نميل؟ وحين نفشل في أي مجال نسارع للوم الآخرين ولا نفكر للحظة في أن عدم فهمنا لأنفسنا قد يكون أهم أسباب فشلنا.

وفي هذا المقال وضعت مجموعة أسئلة من شأنها تقديم صوره واضحة لأنفسنا، ومساعدتنا على فهم ذواتنا ونواحي قصورنا وتميزنا.

- فعلى سبيل المثال: في حال عدنا إلى مرحلة طفولتك الأولى.. هل تتذكر أبرز حلم في رأسك!؟ ..ماذا كنت تريد أن تصبح

www.jadidpdf.com

(حين تكبر)!؟.. ماذا كان يثير دهشتك وفضولك!؟ .. ماذا كان يثير إعجاب الناس بخصوصك؟.. ماذا كانت تتوقع ومالا تتوقع عن مستقبلك؟... صحيح أن أشياء كثيرة تغيرت منذ ذلك الحين؛ ولكن العودة إلى أحلام الطفولة كثيرا ما يعيدنا إلى أحلامنا النقية ورغباتنا الحقيقية قبل أن تجبرنا الظروف والعقبات على نسيانها وتجاهلها (وكم حلم طفولي أجله صاحبه لما بعد سن التقاعد)!

- وبطبيعة الحال لا يوجد إنسان راض عن نفسه.. وأذكر صديقا كان يسأل الآخرين دائما هل أنت راض عن نفسك!؟ .. ورغم أنه لم يهتم يوما بمعرفة الجواب إلا أن سؤاله كان يعيدنا دائما لجادة الصواب ويذكرنا بالكم المتعب من الأخطاء والخطايا التي نحملها على أكتافنا ... فإن كان الجواب (لا) فالخطوة التالية هي: ماذا ستفعل بهذا الخصوص؟

- وأنا – شخصيا – أؤمن بأن البشر متشابهون بنسبة ٩٩٪ والسؤال يتعلق بال ١٪ التي تميزك عنهم وتتيح لك التفوق عليهم.. انظر جيدا إلى الناس حولك؛ ستلاحظ أن

www.jadidpdf.com

معظمهم على قدر جيد من الذكاء والتعليم والموهبة.. وستلاحظ أن معظمهم يملكون أفكارا متماثلة ومواهب متشابهة وأحلام مشتركة.. والآن عد إلى نفسك وتأملها جيدا وحاول معرفة الشيء الذي تتميز به عنهم وتتفوق به عليهم وتفعله أفضل منهم.. هذا الميزة (الاستثنائية) هي مصدر تفوقك ونجاحك بشرط امتلاك ما يكفي من الإصرار لتطبيقها على أرض الواقع!

- أيضا من المهم أن تتخيل نفسك بعد سن التقاعد! وهل هناك ما ستندم عليه بعد سن الستين!؟

فمن المهم أن لا تفعل (حاليا) مالا ترغب برؤيته حين تصل لهذه السن .. حطم مبكرا كل عادة أو فعل أو مشكلة صغيرة تتبلور (هذه الأيام) قبل أن تصبح كبيرة ويصعب التخلص منها حين يشتعل رأسك شيبا ... أما في حال كنت نقيا ولم تفعل شيئا صغيراً تندم عليه كبيراً – فعليك التفكير في شيءٍ نبيلٍ لم تفعله صغيراً وستندم على عدم فعله كبيراً!

- ولأن لا أحد يضمن الوصول لسن التقاعد، تخيل ماذا ستفعل لو أخبرك الطبيب (لا قدر الله) بحتمية وفاتك بعد ستة أشهر؟

www.jadidpdf.com

فحين تعرف حتمية وفاتك بعد وقت معلوم ستبادر بسرعة لإزاحة كافة الاهتمامات الثانوية وغير المهمة في حياتك (والتركيز) على أهم هدف أو هدفين كنت تؤجلهما دائما .. فما هو – مثلا – أول شيء ستسارع لفعله!؟ .. ماذا ستفعل لتأمين مستقبل عائلتك خلال هذه الفترة القصيرة!؟ .. ما هي الفكرة أو المبادرة التي تريد أن يتذكرك بها الناس!؟ .. وهل لديك مشروع نبيل أو فريد حان الوقت لتنفيذه بعد أعوام من تأجيله لأسباب واهية!؟

كل هذه الأسئلة من شأنها منحك فهما أفضل لنفسك وإعادة تعريفك لذاتك .. وقبل أن تلوم الناس حولك اعرف نفسك أولا ولا تتوقف عن التساؤل بخصوص هويتها ورسالتها وأبرز أولوياتها !؟

وكثيرا ما يقدم السؤال نصف الإجابة !!

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- من أهم أسباب فشلنا في الحياة، جهلنا بأنفسنا – أولاً – والإصرار على كل ما يدور خارجها.
- العودة إلى أحلام الطفولة يعيدنا إلى أحلامنا الأصيلة ورغباتنا الحقيقية.
- هناك شيء يميزك عن الآخرين .. حاول اكتشافه واستغلاله للتفوق عليهم.

***

www.jadidpdf.com

إن لم تحلم به فكيف ستحققه !؟

الأحلام الكبيرة كثيراً ما تنتهي بإنجازات "متوسطة" أما الأحلام المتواضعة فتنتهي حتما بإنجازات (تافهة).

الأحلام الصغيرة تعمي بصرك عن الاحتمالات الكبيرة، أما الأحلام الكبيرة فتقودك لآفاق لم يحلم بها معظم الناس حولك!!

حين تحلم بـ(قرص عيش) ستحصل في النهاية على كسرة خبز ولكن حين تحلم بـ(مصنع معجنات) لن تنتهي بأقل من متجر فطائر.

الشاطحون في أحلامهم هم من يقودونا نحو المستقبل، أما العقلاء والمتحفظون فبالكاد ينجحون في قيادة أنفسهم.

لم أدرك شخصيا عبقرية مصطفى محمود إلا حين ألف فيه أحد النقاد كتابا بعنوان "شطحات مصطفى محمود".. لم أدرك عظمة الروايات العلمية إلا حين حلم كتابها وتنبئوا – قبل زمن طويل – بما تحقق هذه الأيام.

وأنت من جهتك يجب أن تكون حالما كبيرا إن أردت انجازا

www.jadidpdf.com

عظيما.. يجب أن تكون صاحب أحلام كبيرة وخيالات جريئة لتصل في النهاية إلى انجازات (حتى وإن كانت أقل من طموحاتك) أفضل من جميع المترددين حولك.. وحين يجتمع لديك الحلم مع قوة الإرادة لن تحقق أهدافك فقط، بل ستجبر العالم على اتباعك واللحاق بك. انظر إلى داعية الحقوق المدنية مارتن لوثر كنج وكيف قدم للسود حلما بإمكانية مساواتهم مع البيض في أمريكا (في خطبته الشهيرة: لدي حلم التي ألقاها عام ١٩٦٠). انظر إلى كتاب الخيال العلمي وكيف قدموا لنا أحلاما صعب حتى تخيلها (زمن طرحها لأول مرة) مثل: الطيران والصعود إلى القمر وتحول العالم لقرية الكترونية صغيرة.

ففي عام ١٨٦٥ – مثلا – كتب الفرنسي جول فيرن رواية بعنوان (رحلة إلى القمر) وبعده بمائة عام تقريبا انطلقت أبوللو١١ لوضع أول إنسان على القمر.. كتب عن اختراع الغواصة النووية قبل ظهورها بزمن طويل (في رواية ٢٠ ألف فرسخ تحت البحر) وحين ظهرت بالفعل أطلق عليها الأمريكان نفس الاسم.. أما الدوس هيكسلي فتنبأ عام ١٩٣٢ بظهور أطفال الأنابيب في رواية "عالم جديد شجاع" .. وتنبأ الانجليزي أرثر كلارك عام ١٩٧٠

www.jadidpdf.com

بظهور الأقمار الصناعية وشبكة الانترنت في رواية "الوليد المرعب" - **وما فعله هؤلاء الحالمون أنهم قدموا لنا أحلاما استثنائية - وخططا مستقبلية - جذبت العلماء والأوساط العلمية باتجاه تحقيقها !!**

أيضاً لاحظ معي أن الانجازات التاريخية العظيمة تقف خلفها شخصيات عظيمة غرزت في أتباعها الحلم والإيمان وإمكانية الانجاز.. لاحظ - مثلا - كيف شكلت نبوءات المصطفى ﷺ (**بالفتوحات التالية لوفاته**) دافعا لأصحابه باتجاه تحقيقها . فالعرب كانوا - حتى موعد البعثة النبوية - قبائل متفرقة وأحلام مبعثرة ولم يتصوروا أبدا مقارعتهم لأقوى إمبراطوريتين في ذلك الزمان "الروم" و"الفرس". غير أن إيمانهم برسالتهم، وثقتهم بالتغلب عليهم، ارتفعت بفضل سلسلة من الأحاديث التنبؤية المدهشة مثل قوله لأصحابه: (**إن الله زوى لي الأرض، فرأيت مشارقها ومغاربها، وإن أمتي سيبلغ ملكها ما زُوي لي منها ..**)، وقوله أيضاً: (**إذا هلك كسرى فلا كسرى بعده، وإذا هلك قيصر فلا قيصر بعده، والذي نفسي بيده لتنفقن كنوزهما في سبيل الله**)... وأيضا قوله: (**إِنَّكُمْ سَتفتحُونَ مِصْرَ ، وَهِيَ أَرْضٌ يُسَمَّى فِيهَا**

www.jadidpdf.com

الْقِيرَاطُ، فَإِذا فتحْتُمُوهَا فأَحْسِنُوا إلى أَهْلِهَا ، فإِنَّ لهُمْ ذِمة وَرَحِمًا)... بل وذهب إلى أبعد من ذلك حين قال: (**لتفتحن القسطنطينية ولنعم الأمير أميرها ولنعم الجيش ذلك الجيش**) (وهذا الحديث بالذات استدعى محاولات كثيرة من الخلفاء الأمويين والعباسيين علهم ينالون شرف هذه النبوءة حتى تحققت على يد محمد الفاتح عام ٨٥٧هـ)!!

ورغم عدم نيتي المسبقة بالخوض في الأحداث التاريخة والنبوءات العلمية، ولكن لا بأس بذلك في حال أقنَعتك بضرورة وجود حلم فردي يحثك على أي إنجاز عظيم .. فحين تصنع حلمك الخاص تكون قد قطعت شوطا كبيرا في إنجازه.. وكلما صنعته كبيرا كلما كانت (النتيجة) أكبر من المعتاد وإجراءات تنفيذه أسهل من المتوقع.

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- لا يمكن إنجاز حلم غير موجود أو تحقيق هدف لا يشغل بالك.
- ضع أحلاماً كبيرة؛ لتصل في النهاية إلى إنجازات أقل من طموحاتك ولكنها في النهاية أفضل من بقية الناس.
- الأحلام الكبيرة قد تنتهي بإنجازات (متوسطة) ولكن الأحلام المتواضعة ستنتهي - حتماً - بإنجازات تافهة.

❊❊❊

www.jadidpdf.com

النبوءة المحققة لذاتها

آراءنا المسبقة مسئولة بنسبة كبيرة عن تشكيل مواقف الآخرين تجاهنا وكيفية تعاملهم معنا .. فإن أخذت – مثلا – فكرة مسبقة عن شخص بأنه مخادع (أو يضمر لك سؤ النية) ستعامله على هذا الأساس وتتصرف معه بفظاظة وحذر (وقد لا يستحق ذلك فعلا).. وحين يشعر هو بمعاملتك هذه يتصرف معك بنفس الطريقة (لأن لكل فعل رد فعل معاكس في الاتجاه) فتشعر أن ما افترضته فيه كان صحيحا (منذ البداية). ولأنك أصبحت متأكدا من رأيك الأول – وجرب هو أسلوبك الفظ معه – يستمر تعاملكما بهذا الشكل حتى تصلا لنقطة "اللاعودة" ومرحلة التصادم الحقيقي.

وهذا مجرد مثال لنبوءات شخصية نعمل على تحقيقها وتجسيدها بدون وعي منا .. وقدرتنا اللاواعية على تحقيق هذا النوع من النبوءات يندرج تحت نظرية اجتماعية (تحمل نفس الاسم) تشرح دور التوقعات المسبقة في بلورة السلوك البشري .. وهذه النظرية (التي وضعها عالم الاجتماع كي ميرتون عام ١٩٤٩) تندرج

www.jadidpdf.com

بدورها تحت ظاهرة أكبر تثبت أن أفكارنا – لا تحدد طريقة معاملة الناس لنا فقط – بل وتساهم في تشكيل حياتنا وتجسيد أحلامنا وطموحاتنا !

فمن الخطير – فعلا – أن يملك أحدنا "ظنون مسبقة" و"آراء جاهزة" كونه سيعمل بلا وعي على تحقيقها .. وكل من يملك شخصية تصادمية – تتمحور حول الشك وسوء الظن – يعمل بلا قصد على أقلمة من حوله للتعامل معه على هذا الأساس.. فمن يأخذ – مثلا – فكرة عنصرية ضيقة عن جنسية أو جالية معينة يتصرف معهم بحذر وتشكيك فيتصرفون هم (بالتالي) برد فعل مماثل (بحيث) يجسدون آرائنا عنهم على أرض الواقع – فتتأكد ظنوننا ويزداد رأينا فيهم قوة ورسوخا.

وهذه التركيبة (المحققة لذاتها) قد تحدث بين الأب والابن، والمدير والموظف، والحاكم والرعية، بل وبين الدول ذاتها.. فقد ترى الهند – مثلا – أن باكستان تحيك المؤامرات ضدها بسبب مقاطعة كشمير فتعلن حالة الاستنفار.. ومن جهتها ترى الباكستان بذلك استفزازا مباشرا فتدفع بقواتها تجاه الإقليم فتنشب حرب فعلية بين الطرفين.. والتوتر الذي يقع على حدود الدول بهذه الطريقة هو السبب الأول لنشوب الحروب والصراعات –

www.jadidpdf.com

حيث يتجسد سوء الظن على أرض المعركة قبل أن يكتشف الجميع عدم وجود سبب حقيقي لمجمل الخسائر !

أما الجانب الايجابي في هذه الظاهرة فهو أنها تعمل بنفس الكفاءة على الجانب المقابل لسوء الظن .. بمعنى؛ حين تمنح أحدهم ثقتك الكاملة يعاملك (هو) بنفس الطريقة والمستوى فتتأكد (أنت) من صدق حدسك فتستمر في معاملته (ومعاملة جميع الناس) على هذا الأساس .. فكم مرة – مثلا – اشتريت شيئا من بقالة الحي ثم اكتشفت عدم امتلاكك المال الكافي فيقول لك البائع (لا بأس؛ احضر المال لاحقا) فيتملكك شعور بضرورة تحقيق ثقته بك وعدم تخييب ظنه بأمانتك فترد له المال بأسرع وقت ممكن.

وهذا الأسلوب (في تجسيد النبوءات الحسنة) قد يشكل أساس علاقة حسنة ومتينة بين الأب والابن، والمدير والموظف، والحاكم والرعية، بل وحتى بين الدول ذاتها .

على أي حال هذه مجرد أمثلة (وكلي ثقة) بمهارتك في تطبيق الجانب الحسن من الفكرة على شخصيتك وطريقة تعاملك بإيجابية مع كافة البشر!

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- آراؤنا المسبقة مسؤولة بنسبة كبيرة عن تشكيل مواقف الآخرين تجاهنا.
- حين تأخذ فكرة سلبية عن شخص ما، سيعاملك هو بنفس الطريقة، وتتحقق بالتالي نبوءتك المسبقة فيه.
- وفي المقابل، حين تعامل الناس بإيجابية أو تمنحهم ثقتك المسبقة سيعاملونك بنفس الطريقة فتزداد قناعة بأن جميع الناس أخيار.

***

www.jadidpdf.com

أنت ما تعتقده عن نفسك

نحن نتيجة لما نعتقده ونتصوره عن أنفسنا..

نحن صوره طبق الأصل للشخص الذي نتمثله ونراه في أذهاننا..

حتى أطفالنا تصنعهم إيحاءات يومية يسمعونا منا أو يرونها فينا.

فهناك علاقة تبادلية بين تصرفاتنا الخارجية ورؤيتنا الداخلية لأنفسنا.. فحين تعتقد – مثلا – أنك جبان أو ضعيف أو مغبون ستتصرف على هذا النحو.. وحين يحدث العكس، وتتعمد التصرف بشكل شجاع وقوي ستتملكك قوة داخلية وثقة كبيرة بالنفس.

قالت العرب قديما: "من تردد في الطلب أعان غيره على الرفض".. وقالت أيضا: "لكل امرئ من اسمه نصيب".

فحين تكون مهزوزا أو مترددا في طلبك يظهر ذلك على ملامحك وجوارحك وتحركاتك وصوتك فيشعر بها من يجلس

www.jadidpdf.com

أمامك.. وبسبب ترددك وعدم ظهورك واثقا من نفسك يسهل عليه رفضك أو ردك بأي عذر وحجة.. ولكل امرئ من اسمه نصيب؛ لأن أسامينا يكررها الناس على مسامعنا فتغسل أدمغتنا منذ ولادتنا.. فحين ينادينا الناس بأسماء مثل: "عادل" و"حنان" و"نشمي" و"سبع" و"رحمة" لابد أن نتمثل من خلالها شيئا من العدل والحنان والكمال والشجاعة والرحمة.. وفي المقابل قد يتسرب إلينا شيءٌ من الضعف والخور وقلة الحيلة حين ينادينا الناس بأسماء أنثوية أو رخوة أو غريبة تستدعي السخرية – أو حتى السؤال "ماذا يعني هذا الاسم الغريب"؟

الحل هو أن نعي هذه الآلية ونوحي لأنفسنا بأشياء إيجابية قبل أن يوحي إلينا الناس بأشياء سلبية.. فـ(الإيحاء) علاج نفسي يمارسه الطبيب أثناء استرخاء المريض أو تنويمه مغناطيسيا بحيث يستيقظ وقد أصبح أكثر ثقة بنفسه.. ونحن – أيضا – نفعل الشيء ذاته مع أنفسنا بشكل يومي ودائم – وغالبا بطريقة غير واعية.. وما أحاول تنبهك إليه هو ضرورة أن لا يحدث ذلك بطريقة سلبية أو عشوائية بل بطريقة مدروسة وإيجابية.. يجب أن تتحدث مع نفسك دائما وتقنعها كم أنت إنسان إيجابي وجرئي ومتفوق ولا تقل

www.jadidpdf.com

قدرة عن أي إنسان آخر.. يجب أن تصيغ لنفسك جملا إيجابية تكررها على نفسك مائة مرة في اليوم (مثل: لن أبدو مهزوزا بعد اليوم، أو لن أتردد في قول لا في المرة القادمة). يجب أن تتصور دائما الشخصية التي تريد أن تبدو عليها وتتمرن مسبقا على المواقف التي ستخوضها – حتى تصبح تصوراتك أفكار، وأفكارك قناعات، وقناعاتك تصرفات حقيقية.

إيحاءك لنفسك ليس نصيحة سطحية أو مبالغ فيها بل طريقة تفكير وأسلوب حياة وعلاج ناجح يلجأ إليه علماء النفس.. يجب أن تتعلم كيف توحي لنفسك؛ لأنه إن لم تفعل ذلك سيفعله آلاف الناس من أجلك.. سيصنعون شخصيتك من خلال رأيهم فيك (وإيحاءاتهم) إليك حتى تتمثلها في حياتك..

والأمر لا يتعلق بك وحدك؛ بل يجب أن توحي لأطفالك بأشياء إيجابية عن أنفسهم.. فحين تنعت طفلك بالغباء أو الجبن أو التخلف تنزع في كل مرة أجزاء من ثقته ورؤيته لنفسه. وفي المقابل حين تصفه بالذكاء والألمعية والتفوق سيحاول -- دون وعي منه – الارتفاع تلقائيا لمستوى رأيك فيه...

جميعنا جرب كيف يمكننا فعل المستحيل (فقط) حين نكون على

www.jadidpdf.com

قناعه بتغيير المستحيل.. لو كان الملك عبدالعزيز يشك في قدرته على تحرير الرياض لما تقدم إليها بنفسه.. ولو كان عبد الرحمن الداخل يشك في توليه عرش الأمويين في الأندلس لما رحل إليها وحيدا.. ولو كان نابليون مترددا في استعادة باريس (بعد هربه من جزيرة هيلانة) لما واجه الجيش الفرنسي وحده. لو كان نبينا الكريم يؤمن بالفشل لما صمد أمام قريش وقال: "**والله لو وضعوا الشمس على يميني والقمر على شمالي على أن أترك هذا الأمر ما تركته أبدا**".

قناعتك بفعل المستحيل هي فقط ما تجعلك مؤهلا لفعل المستحيل.

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- نحن صورة طبق الأصل للشخص الذي نتصوره ونتمثله في أذهاننا.
- يمكنك فعل المستحيل (فقط) حين تكون على قناعة بقدرتك على تغيير المستحيل.
- حين تصف طفلك بالغباء أو التخلف تنزع في كل مرة جزءاً من ثقته ورؤيته لنفسه.

***

www.jadidpdf.com

إلغاء السلبيات أولى من إضافة الإيجابيات

يجب أن تتوقف عن تدمير ذاتك بسبب أفكار سوداوية تضرك أكثر من أي مؤثر خارجي.. يجب أن تلغي من حياتك سلبيات كثيرة، قبل أن تضيف إليها ايجابيات بديلة تجعل منك إنسانا أفضل.

قبل التفكير بتحقيق الثراء والشهرة والسعادة وكافة الطموحات الجميلة يمكنك أن تصبح إنسانا أفضل بمجرد التوقف عن اتخاذ مواقف وهواجس تجعلك غير قابل للتطوير والإضافة.

يجب أن تتوقف (أولا) وقبل فوات الأوان عن:

- جلد ذاتك والتقليل من قدراتك.
- عن تذكر الأخطاء التي ارتكبتها وفات أوان إصلاحها.
- وعن تكرار ذات الأخطاء في المستقبل.
- وعن الأخذ بثأرك أو الانتقام ممن ظلمك.
- وعن قول "نعم" وأنت ترغب بقول "لا".

www.jadidpdf.com

- وعن التدخل في حياة الآخرين بحجة النصيحة (فمن حسن إسلام المرء تركه ما لا يعنيه).
- وتتوقف عن مصادقة الفاشلين (فالفشل معد بالفعل).
- وعن محاولة تقليد شخص آخر..
- وعن الكذب على نفسك وتجاهل السلبيات في شخصيتك.
- وعن محاولة شراء السعادة بالمال.
- وعن البحث عن السعادة لدى الآخرين.
- وعن محاولة شراء احترام الناس بالمال أو المنصب أو اسم العائلة.
- وعن محاولة العيش بمثالية (فالكمال لله وحده).
- وعن تأجيل أي عمل جميل حتى تكون مستعدا.
- وتتوقف عن إضاعة عمرك بالمنافسة أو الغيرة أو الحقد على أحد.
- وعن النزول لمستوى من يغار منك أو يحقد عليك.
- وعن محاولة إصلاح الناس (فرحم الله رجلا شغلته نفسه عن إصلاح غيره).

www.jadidpdf.com

- وعن الاعتقاد بأن الناس أو المجتمع في انحدار مستمر (فمن قال هلك الناس فهو أَهلكهُمْ).
- وعن الاعتقاد بأنك مميز أو أن ما تفكر فيه لم يخطر على أحد غيرك.
- وعن القلق على البعيد أو مالا يحتمل حدوثه (فلا تفكر بعبور الجسر حين تصل إليه).
- وعن الخوف من التجربة وارتكاب الأخطاء (فمن خلالها نصل للنتيجة الصحيحة).
- وتتوقف عن أي قول أو فعل يوحي بالغرور أو الانتقاص من الآخرين.
- وعن القلق على مستقبل أطفالك (فرزقهم قد كتب قبل ولادتهم).

يجب أن تتوقف عن كل ذلك إن أردت العيش في سعادة بعيدا عن القلق والتوتر وهموم الدنيا .. فإلغاء السلبيات أولى من إضافة الايجابيات كون الإيجابيات (كربح المزيد من المال أو الانتقال لوظيفة أعلى) قد تصيبك بالقلق والتوتر وتضيف لحياتك المزيد من

www.jadidpdf.com

الهموم والمشاغل.. قد تسعد بها في البداية (كسعادتك بارتفاع رصيدك أو تعيينك في مرتبة أولى) ولكن سرعان ما تتعود عليها وتكتشف أنها هي ذاتها أصبحت من السلبيات الدائمة في حياتك.

❊❊❊

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- قبل أن تفكر بتطوير ذاتك توقف – أولاً – عن تدميرها بأفكارك السوداوية.
- ما تحتاجه لكي تعيش خالياً من الهموم هو التقليل من السلبيات وليس إضافة المزيد من الإيجابيات.
- في حالة ضمنت عيشك لفترة أطول يمكنك حينها تأجيل أفكارك العظيمة حتى تكون سعيداً.

***

www.jadidpdf.com

كبسولات تستحق المحاولة

حين تستيقظ من النوم صباحا تبدأ حياتك ببطاقة عصبية محدودة ومحسوبة.. وهي رصيد عصبي ونفسي وروحاني يفترض أن تصرفه بمعدل ثابت ومتوازن طوال اليوم.. غير أن هذا "الرصيد" يمكن أن تخسره فجأة في مشاجرة عابرة أو نقاش مشحون أو موقف غاضب.. وحين يحدث هذا تفرغ طاقتك الإيجابية بسرعة فتقضي بقية يومك متوترا ساخطا فاقدا السيطرة على نفسك (لدرجة لا تستطيع الابتسامة في وجه طفلك، أو قول كلمة جميلة لزوجتك، أو الذهاب مساءً لزيارة والديك).

ولتلاشي هذا الوضع حاول قدر الإمكان الحفاظ على رصيدك العصبي وعدم صرفه في مواقف سلبية (مفاجئة ووحيدة) يمكن تحاشيها .. فلن يتهمك أحد بالجبن حين تتجاهل من يستفزك.. ولن يتهمك أحد بالجهل حين تتحاشى نقاشات بيزنطية لا تنتهي بطبيعتها.. ولن يصفك أحد بالغباء حين تتوقف عن محاولة تعديل الكون أو تغيير آراء الناس.. ولن يراك الناس متكبرا حين تترفع عن السفهاء ولا تنجرف خلف كل ادعاء.. بل على العكس تماما،

www.jadidpdf.com

تصرفات كهذه تدخلك تحت مظلة ﴿وَٱلَّذِينَ هُمۡ عَنِ ٱللَّغۡوِ مُعۡرِضُونَ ۝٣﴾[١]!

باختصار؛ حاول – أولا – تحاشي المواقف السلبية.. وان لم تستطع أعرض عنها أو ارتفع فوقها.. وإن لم تستطع فلا تستمر فيها أو تنجرف داخلها.. أما إن أجبرت عليها فتعامل معها بروح مرحة أو ساخرة بل وابتسم في وجه صاحبها بحيث تسلبه متعة الانتصار.

*** *** ***

أما في حال (وقعت الفأس بالرأس) وأصبت بالغضب فعلا ؛ فهناك "كبسولات" مجربة يمكنها مساعدتك على الاسترخاء والعودة بسرعة إلى هدوئك السابق ووقف نزيف طاقتك العصبية الذي بدأ ينفذ بسرعة.

- الكبسولة الأولى هي: السكوت وعدم الاستمرار ومغادرة المكان فورا.. فتصرف كهذا يمنع تفاقم المشكلة وتشعب النقاش والوصول لنقطة اللاعودة.. وقد جاء في مسند

(١) سورة المؤمنون، الآية: ٣.

www.jadidpdf.com

الإمام أحمد قول الرسول الله ﷺ: (**إذا غضب أحدكم فليسكت**)!

- والثانية: التعوذ من الشيطان .. فقد تساب رجلان في مجلس الرسول فاحمر وجه أحدهم وانتفخت أوداجه فقال: (**إني لأعلم كلمة لو قالها ذهب عنه ما يجد.. لو قال أعوذ بالله من الشيطان**). والعجيب أنها كلمه تنفع حتى من لا يؤمن بها كونها سترتبط بكثرة الاستعمال داخله (كأشراط نفسي) يعيده إلى حالة الهدوء والسكينة.

- والثالثة: تغيير وضعك الجسدي إلى حالة السكون والاسترخاء.. فهناك علاقة قوية بين وضعنا الجسدي وحالتنا النفسية.. فلا يوجد إنسان يغضب وهو مستلقٍ، أو يتوتر وهو يضع قدم فوق قدم.. لهذا السبب حاول دائما التقيد بقول المصطفى ﷺ (**إذا غضب أحدكم وهو قائم فليجلس؛ فإن ذهب عنه الغضب وإلا فليضطجع**).

- أما الكبسولة الرابعة فهي: تصنع الابتسامة ورسمها على وجهك بكل ثقة واستخفاف. فأنت بهذه الطريقة لا تثير حنق غريمك فحسب، بل وتخدع دماغك (كون الابتسامة

www.jadidpdf.com

في العادة لا تترافق مع الغضب) ناهيك عن مساعدتك على أخذ الموقف "بروح رياضية" والارتفاع فوق مشاعر الحقد والاستفزاز.

- ولأننا حين نغضب تتسارع أنفاسنا وتتوتر عضلات الرقبة والكتفين لدينا؛ جرب فعل العكس تماما.. تنفس ببطء وعمق، وأفرد كتفيك للخلف، وحرك رقبتك بطريقة دائرية (بل لاحظ أن تمرين كهذا سيلهيك عن مسببات الغضب في حين سيصيب غريمك بالحيرة والارتباك)!!

وبطبيعة الحال هناك من سيقول "قد تنفع هذه الكبسولات مع كل الناس إلا أنا"؛ ولكن الحقيقة هي أن الغضب حالة مكتسبة وطارئة وليست وراثية أو دائمة وبالتالي يمكن للجميع تعديلها والسيطرة عليها بمرور الوقت.. وليس أدل على هذا من حديث نبوي آخر اختصر طب النفس السلوكي يقول فيه المصطفى ﷺ: (**إنما العلم بالتعلم، وإنما الحلم بالتحلم**).

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- لا تخسر طاقتك اليومية بسبب تصرف غاضب أو مجادلة إنسان أحمق.
- لن تُتهم بالجبن حين تتجاهل من يستفزك، ولن تُتهم بالجهل حين ترفض الدخول في جدل بيزنطي.
- لن يراك الناس متكبراً حين تتجاهل السفهاء، ولكنهم قد يخلطون بينكم حين تقرر مواجهتهم.

***

www.jadidpdf.com

قد لا تكون ذكيا كما تعتقد

جميعنا "آخذ بنفسه مقلب" ويعتقد أنه المرجع فيما يختلف عليه الناس.. جميعنا يعتقد أنه على صواب وأن الأمر (لو كان بيده) لفعل كذا وكذا وأصلح مشاكل الأمة في ساعات..

ولكن الحقيقة هي أن هذا يدعى "غرورا" وأكثر المغرورين غباء من لا يدرك هذه النقيصة في نفسه.. أما أكثر المغرورين ذكاء وحكمة فمن يدرك صغر عقله وضآلة فهمه ومغزى الحكمة القديمة "من شاور الناس شاركهم عقولهم".

أما الحكمة الحديثة فتقول: "إن الله حين وزع الأرزاق لم يرض إنسان برزقه، ولكن حين وزع العقول رضي كل إنسان بعقله".

وهذه المقولة بالذات تبدو لي بديهية جدا لأن ما من إنسان إلا ويطمح في الغنى والثراء ويعتقد أن من حقه الحصول على دخل أعلى.. ولكن حين يتعلق الأمر بالعقول تلاحظ حالة سلام ورضا وتصالح مع الذات كون "عقولنا" في هذه الحالة هي من يحكم على "عقولنا" ويشهد لها بالذكاء والألمعية (ولا أعلم ماذا تصف عقلا يحكم على نفسه بالكمال سوى الغباء والغرور المركب)!!

www.jadidpdf.com

لهذا السبب تعلم شخصي المتواضع أن لا يحكم بنفسه على آرائه وأفكاره (ومقالاته) ويترك هذه المهمة للجمهور..

وأقول "الجمهور" لأنني لا أحمل هم الآراء الفردية المعزولة بقدر الآراء الجماعية المشتركة كون المجموعة لا تتفق على خطأ (وأمة محمد لا تجتمع على ضلالة)!!

*** *** ***

ولكن ماذا عنك أنت!؟

سأكون صريحاً معك .. فكما نحكم على الكتاب من عنوانه، وعلى الشجرة من ثمارها، يجب أن تحكم أنت على ذكائك (ليس من خلال نظرتك لنفسك) بل من خلال تصرفاتك الواقعية في حياتك اليومية:

فأنت - مثلا - لست ذكيا في حال لدغت من ذات الجحر "مرتين" أو كررت نفس الأخطاء المالية السابقة (كإدمان القروض، أو معاودة التقسيط، أو الاستمرار في شراء الأسهم الخاسرة)!!

ولست ذكيا - كما تبدو - في حال كنت على نزاع دائم مع أقربائك وأصدقائك وزملائك في العمل .. فهذا ببساطة دليل على

www.jadidpdf.com

افتقادك للحس الراقي والذكاء الاجتماعي!!

ولست - ذكيا كما تبدو - في حال كنت متمسكا بوظيفة حكومية متواضعة ولم تفكر بحل أفضل طوال الثلاثين عاما الماضية (والأسوأ من ذلك استمرارك في العيش في عمارة والدك)!!

ولست ذكيا كما تبدو إن كنت لا تسيطر على حياتك، أو تشعر أنك مشغول على الدوام.. فأنت ببساطة لست مشغولا بل فوضويا وغير منظم ولا تملك خطة عمل ﴿ أَفَمَن يَمْشِي مُكِبًّا عَلَىٰ وَجْهِهِۦٓ أَهْدَىٰٓ أَمَّن يَمْشِي سَوِيًّا عَلَىٰ صِرَٰطٍ مُّسْتَقِيمٍ ﴾[1]!

ولست ذكيا - كما تبدو - في حال امتلكت مشاكل معلقة منذ سنين لأن في هذا دليل على عجزك عن جدولة أعمالك، وتنويع حلولك، وتطوير مهاراتك في الالتفاف على العقبات!!

ولست ذكيا - كما تبدو - في حال لم تتعلم طوال العشرين عاما الماضية كيفية إنجاز أشياء بسيطة مثل: تغيير زيت السيارة، أو ضبط التلفزيون أو تتساءل لماذا لا يوجد ليزر في "قرص الليزر"!

ولست ذكيا - كما تبدو - في حال كنت تثرثر على الدوام أو

(١) سورة الملك، الآية: ٢٢.

www.jadidpdf.com

تتحدث أكثر مما تنصت فالله خلق لنا أذنين ولساناً واحداً كي نسمع ونستفيد أكثر مما نثرثر ونضيع أوقات الآخرين؟!

ولست ذكياً – إن كنت ضعيف الملاحظة – لدرجة لم تدرك أن زوجتك صبغت شعرها منذ أسبوع أو قصته منذ شهر أو أن أذكى أصدقائك يتميز بطول الصمت وكثرة التأمل ولا يضيع وقته بمحاولة إقناع الآخرين.

وبصراحة لست ذكيا إن كنت تكره الكتب والموسوعات وتفضل عليها المتعة السهلة كمشاهدة الأفلام ومتابعة المباريات وبصراحة أكبر ستظل غبيا ومتحجر الفكر إن لم تقرأ إلا ما يوافق ميولك أو يوائم ثقافتك المحلية كون الذكاء ينمو بالاطلاع وصراع الأفكار ومشاركة العظماء تجاربهم في الحياة.

حبيب قلبي:

لا تثرثر وتحاول إفهام الناس كم أنت ذكي وألمعي (فهذا والله قمة الغباء) بل اصمت ولاحظ وتأمل .. ثم تعلم وحاول وأنجز.. وفي النهاية امنح الآخرين فرصة الحكم عليك.

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- أكثر المغرورين غباء من لا يعرف نقائص نفسه.
- لست ذكياً – كما تبدو – حين تكرر الخطأ مرتين أو تملك مشاكل معلقة منذ سنين.
- يمكنك قول ما تشاء عن نفسك، ولكن الناس يحكمون عليك من خلال إنجازاتك.

www.jadidpdf.com

البقع العمياء في دماغك

توجد في عينيك بقعة عمياء تنعدم فيها الرؤية تماما.. ففي شبكية العين توجد بقعة معتمة تشبه ندبة الجرح (يخرج منها العصب البصري) تعجز عن الرؤية واستقبال الضوء القادم من الخارج!!

وكما توجد بقعة عمياء في عينيك؛ توجد في رأسك أيضا بقع عمياء كثيرة وربما أكثر مما تتصور تعوق تفكيرك بشكل سليم!

وكنت أتمنى لو كان هذا الموضوع من "بنات أفكاري" ولكنني في الحقيقة قرأت عنه في كتاب يحمل نفس العنوان :

(BLIND SPOTS, why Smart people do dumb things?)

فنحن – مثلا – لا نفكر بشكل دائم ومستمر بل نقفز مباشرة إلى الاستنتاج واتخاذ القرارات بحسب ردود الفعل..

كما قد تطغى عواطفنا وتعصباتنا على آلية تفكيرنا فنتخذ قرارات جاهزة أو نقذف الآخرين بأحكام مسبقة (نطلقها حتى قبل انتهاء الموقف أو طرح الآخرين لآرائهم)!!

www.jadidpdf.com

خذ – كمثال – أحد القراء الذي بعث لي رسالة طويلة ملأها بفتاوى وآراء تحرم الغناء وظهور المرأة في التلفزيون.. وكانت رسالته هذه ردا على مقال تحدثت فيه عن ضرورة توثيق الإبداعات الفردية وكيف أن تسجيلها (كملكية فكرية) يضمن حقوق المبدع حتى بعد وفاته وضربت مثلا بأغاني أم كلثوم وأحد عشر أديبا وفنانا عالميا يستلم ورثتهم حقوقا مادية عن إبداعاتهم حتى بعد وفاتهم .. ولكن ما حصل أن صاحب الرسالة كان مصابا ببقعة عمياء (منعته من رؤية الصورة كاملة) فاكتفى باقتطاع جزئية صغيرة من المقال تناسب أمرا يشغله فبنى عليها وحملها مالا تحتمل!!

وعدم رؤية "الصورة الكبيرة" مجرد واحدة من بقع التفكير العمياء التي أوردتها عالمة النفس مادلين فانهيس في كتابها السابق.. ولضيق المساحة سأستعرض معكم بقية "البقع" دون الدخول في التفاصيل أو القصص والأمثلة التي وردت في الكتاب:

- فالبقعة الأولى هي: تصرفنا دائما حسب المعتاد والشائع .. فنحن – ببساطة – نقع أسرى العادة، والتصرفات المبرمجة، والقرارات الجاهزة ولا نفكر في ٨٠٪ من تصرفاتنا اليومية.

www.jadidpdf.com

- البقعة الثانية: اتخاذ قرارات لا نملك حولها أي فكرة خشية اتهامنا بالجهل أو التخلف أو عدم الخبرة.. كما يحدث حين نذهب لمطعم أجنبي فاخر فنقبل عرض النادل بتناول طبق لا نعرفه لمجرد إظهار خبرتنا في الطعام الراقي!!
- البقعة الثالثة: عدم ملاحظة ما هو واضح فعلا.. فجهازنا العصبي ببساطة غير قادر على ملاحظة كل شيء في وقت واحد.. وبالتالي يستحسن عدم التسرع ومراجعة الموقف قبل اتخاذ أي قرار.
- البقعة الرابعة: عدم قدرتك على رؤية نفسك أو الحكم على ذاتك بطريقة محايدة ومجردة.. (ولهذا السبب يقول لك الناس: لماذا لا ترى نفسك؟... وتقولها أنت أحيانا للآخرين)!!
- البقعة الخامسة: رؤية العالم من خلال ما تعتقده أو تحبه أو تكرهه أو تؤمن به .. ولهذا السبب تقوم بتصرفات غبية كإهداء كتابك المفضل لصديقك الجاهل، أو عطرك الجميل لخالك المصاب بالربو!

www.jadidpdf.com

- البقعة السادسة: الوقوع في أسر التصنيف والأنماط المسبقة (وبالتالي العجز عن التفكير بطريقة سليمة أو محايدة بخصوص إنسان أو فئة لا تشاركك ذات الآراء والأفكار والدين والمذهب..)!
- البقعة السابعة: القفز مباشرة إلى الاستنتاج واتخاذ القرارات فالاستنتاج نتيجة للتفكير والتأمل؛ وبالتالي تكثر أخطاؤنا حين نقفز إليه مباشرة (دون تفكير) اعتمادا على أنماط وخبرات سابقة!
- البقعة الثامنة: الاعتماد على أنصاف الحقائق والأخبار المثيرة (ليس بسبب قناعتنا بها) بل لأنها تتوافق مع آرائنا وتوجهاتنا، وبالتالي لا نتردد حتى في نقلها (وإعادة إرسالها) كما هي!
- البقعة التاسعة: خلق متهم رئيسي نحمله كل مآسينا وسلبياتنا .. فالبعض قد يختار أمريكا أو اليهود أو العلمانيين أو المتشددين لتحميلهم كافة مشاكلنا ومصائبنا...من السياسة والاقتصاد إلى العزوبية والطلاق!

www.jadidpdf.com

- أما البقعة العاشرة والأخيرة فهي: الفشل في رؤية الصورة الكبيرة والتركيز على جزئية صغيرة لا تشرح مجمل القضية ولكنها تناسب أفكارنا وتوجهاتنا الخاصة مثل صاحبنا السابق الذي اعتذرت منه بقولي: رسالتك مشكلة يتوقعها كل من يكتب للجمهور.. فحين تشير إلى القمر سيكتفي البعض بالنظر للإصبع !

❊❊❊

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- يمتلئ دماغك بثقوب عمياء تمنعك من رؤية الحقائق بوضوح.
- التحيز المسبق، والرأي الجاهز، يقدمان حكماً مسبقاً وجواباً جاهزاً.
- حين تتعامل مع جمهور توقع وجود من يجتزئ من أقوالك وتصرفاتك ما يناسب رأيه فقط.

www.jadidpdf.com

كبر دماغك بهذه التمارين

أدمغتنا مثل عضلاتنا تنمو بكثرة الاستعمال وكسر تحديات جديدة.. وهذا يعني أن مادة الدماغ لديك حتى لو كانت (المؤاخذة) ضعيفة ومتواضعة يتبقى لديك الكثير لتعويض ذلك باستعمال تمارين وحيل وإجراءات إرادية صادقة..

وفي هذا المقال سأخبرك بتمارين خاصة بعضلة الدماغ بدل عضلة البطن أو الذراع التي تشغل بالنا أكثر.

فلكي ترفع من مستواك العقلي والذهني والشخصي افعل ما استطعت من النصائح والتمارين التالية:

لا تشغل نفسك بدرجة ذكائك.. فقط كن مؤمنا بأن الذكاء هو تصرفك الواعي بطريقة ذكية!!

راقب ما يفعله الأغبياء (وحاول معرفة أين ولماذا يخطئون) وبالمقابل راقب الأذكياء وحاول التعلم منهم.

ولاحظ أن الأغبياء يكررون أخطائهم أما الأذكياء فلا يكررون الخطأ مرتين (كالمؤمن لا يلدغ من جحر مرتين).

www.jadidpdf.com

اختصر صداقاتك (قدر الإمكان) على الموهوبين والأذكياء فهذا يجعلك تقتبس لاشعوريا مزاياهم الذهنية الراقية.

اجعل القراءة ومشاهدة القنوات العلمية والوثائقية عادة يومية أو أسبوعية أو على الأقل شهرية.

وحين تقرأ وتطلع لا تقبل الأمور على علاتها بل تأملها وانتقدها وابحث عن المتناقضات فيها (فهذا من شأنه تنمية ملكة النقد لديك)!

مارس هواية راقية أو ألعابا محفزة للذهن كالشطرنج والبلوت والكلمات المتقاطعة.

خصص جزءا من وقتك على النت لمتابعة المواقع العلمية وقراءة التقارير والملخصات المهمة.

٩٥٪ من أفكارك مورثة أو منسوخة؛ حاول تقليل هذه النسبة ورفع نسبة أفكارك الخاصة والمستقلة.

حاول تقليد مثلك الأعلى أو التعرف عليه إن كان حيا (تطبيقا لقول الشافعي صحبة أستاذ وطول زمان).

سرّع معرفتك بكثرة السؤال وكبر دماغك بكثرة التساؤلات

www.jadidpdf.com

(والسؤال هو ما تطرحه علنا على الغير، والتساؤل ما تطرحه سرا على نفسك).

تمتع بعقل ناقد وشكاك يرفض تصديق الأشياء قبل تحكيمها إلى العقل والمنطق والمنهج العلمي.

لا تتبنى الأفكار بحسب قائلها (إن أحببته قبلتها، وإن كرهته رفضتها) بل بحسب منطقيتها ومعقوليتها.

الفيتامينات والتمارين الرياضية والتغذية الجيدة وشرب الماء بكثرة تزيد تدفق الدم للدماغ وتغذيه بشكل جيد.

قلل متابعتك للمواقع السطحية ووسائل التواصل الاجتماعي كي لا يألف دماغك السذاجة والسطحية..

استغل أوقاتك الضائعة بعمل ذهني مفيد (كالاستماع لكتاب صوتي أو محاضرات TED أثناء قيادتك للسيارة مثلا).

لا تخشى الاطلاع على الأفكار التي تخالف ما نشأت عليه (فبهذه الطريقة فقط تتعلم أشياء جديدة).

وناقش الأشخاص الذين يختلفون معك؛ فأصدقاؤك الذين يتفقون معك لا يزيدون حصيلتك المعرفية..

www.jadidpdf.com

سافر إلى بلدان غربية تختلف مع ثقافتك المحلية (فبالاختلاف والمقارنة نتعلم ونصبح أكثر ذكاء).

تنظيم وقتك ليس مفيدا لحياتك فقط بل ولدماغك الذي يعمل بشكل أفضل وأسرع بوجود برنامج وجدول.

ضع لنفسك خططاً تتفاوت بين: ماذا ستفعل الأسبوع القادم، إلى أين ستكون بعد عشرة سنوات من الآن.

حاول اتقان لغة أجنبية جديدة لأن من شأن ذلك (ليس فقط رفع نسبة الروابط العصبية في دماغك) بل ويفتح لك نافذة فكرية وثقافية كبيرة على عالم جديد ومختلف!

اخلق لنفسك عادات ناجحة ومستمرة (وعد لاحقا لقراءة مقال: لا تفكر بالنجاح بل بخلق عادة ناجحة).

احرص على أن تكون ثقافتك (متوازية وشاملة)؛ لأن التركيز على جانب واحد يضعك في قوقعة الالتزام الفكري وضيق الرؤية وتقديس المصدر.

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- ذكاؤنا ليس حتمياً ورفعه لا يتطلب أكثر من الوعي بطرق اكتسابه.
- الأذكياء يخطئون مرة واحدة فقط، ثاني مرة تدعى خياراً شخصياً.
- من لا يعرف طريقة تفكير الآخرين يعتقد أنه الرجل الأكثر ذكاء في الكون.

www.jadidpdf.com

الأذكياء لا يفعلون التالي

الغباء أمره واضح ويمكن تمييزه بسهولة (كونه ينتهي دائما إما بطريقة خاطئة أو محرجة أو مثيرة للشفقة). أما الذكاء فأكثر تعقيدا كونه يعتمد على استراتيجيات مقصودة للحصول على أفضل نتيجة ممكنه..

ويمكن القول: أن الأغبياء هم ببساطة الذين لا يتعلمون من أخطائهم، ولا يغيرون آراءهم، ولا يملكون تجارب مفيدة، ويتصرفون بطريقة يرى الجميع أنها (غبية).

وفي المقابل؛ هناك الأذكياء الذين يتصرفون بطريقة ذكية، ولا يكررون الخطأ مرتين، ولا يترددون في تغيير آراءهم الغبية حين يكتشفون أنها كذلك.

وفي هذا المقال سنحاول معرفة أبرز ما يميز الأذكياء (وما لا يفعلونه) كي لا ننظر إليهم كأغبياء:

فالأذكياء – مثلا – لا يتفاجئون كونهم يخططون للأشياء قبل

www.jadidpdf.com

حدوثها.. فحين يتعلق الأمر بالمال مثلا يستعدون مسبقا للظروف الصعبة.. وحين يتعلق الأمر بالتقاعد يستعدون ببدائل أفضل.. وحين يظهرون في التلفزيون يخمنون الأسئلة التي سيطرحها المذيع مسبقا (فكن ذكيا واستبق الآخرين دائما بخطوة).

والأذكياء يتعلمون من ماضيهم ولا يكررون الخطأ مرتين.. فحين تكرر الخطأ مرتين فهذا يعني أنك غبي لم تتعلم من تجربتك السابقة.. وحين تكرره للمرة الثالثة والرابعة يصبح حينها قرارا شخصيا ارتضيته لنفسك.. (فكن ذكيا وعاهد نفسك أن لا تخطئ مرتين)!!

والأذكياء يضعون عددا كبيرا من الحلول لتجاوز أي مشكلة.. قد يخطئون كثيرا ويجربون كثيرا ولكنهم يتوصلون في النهاية للحل الأفضل.. الغبي لا يعرف سوى طريقة واحده ينهار أو يقف عاجزا حين تفشل (فكن ذكيا ولا تتوقع حل المشكلة بنفس طريقة التفكير التي صنعتها).

والأذكياء يفكرون بطريقة مختلفة ويخرجون عن المسار

www.jadidpdf.com

التقليدي في حل المشاكل.. فحين يشاهدون بقعة قذرة على الأريكة (عجزت كل المنظفات التقليدية عن إزالتها) يتجاهلون المنظفات ويعمدون لقلب الوسادة على وجهها الآخر.. (فكن ذكيا وأخرج عن المسار التقليدي في حل المشاكل).

والأذكياء يملكون الشجاعة لتغيير آرائهم وأفكارهم القديمة.. فعل ذلك الإمام الشافعي، ومالك ابن أنس وكثير من الصحابة الذين تراجعوا عن فتاوى لهم بعدما تبين خطأها أو وجود ما هو أيسر منها.. وفي المقابل يتمسك الأغبياء بآرائهم إلى الأبد ويعتبرون تغييرها طعنا في شخصيتهم (فكن ذكيا ولا تملك عقلا متحجرا).

والأذكياء لا يؤمنون بالحظ والنحس بل يصنعون حظوظهم بأنفسهم ويعرفون من أين تؤكل الكتف.. يفعلون ذلك من خلال تحين الفرصة المناسبة والتوقيت المثالي والتعرف على الأشخاص المهمين.. لا يبقون ساكنين بل ينقلون أنفسهم إلى حيث يمكن لطموحاتهم أن تتشكل تلقائيا (فكن ذكيا واصنع حظك بنفسك).

www.jadidpdf.com

والأذكياء مثل كل البشر تمر بهم فرص جميلة ونادرة.. الفرق أنهم يتوقعون حضورها ويستعدون لتطبيقها ولا يهربون حين يتفاجئون بحضورها (فكن ذكيا ومستعدا ولا ترفض فرصتك القادمة).

والأذكياء يدركون أن المجتمع والبلد الذي يولد فيه الإنسان يجعله يتبنى أفكارا وآراء ومعتقدات تفرض عليه. لهذا السبب يكسرون القيود ويرتفعون فوق الموروث ويحكمون على الأشياء بطريقة مستقلة لا ترتبط ببيئتهم المحلية (فكن ذكيا وفكر بطريقة مستقلة عن موروثك الشعبي).

والأذكياء يدركون أنهم (أذكياء) ولكنهم لا يتفاخرون بذلك ولا يستثيرون غيرة وعداء المحيطين بهم.. يعرفون كيف يتحكمون بمشاعرهم ويدركون أن التصرف بغرور وعنجهية يخلق العقبات أمامهم ويقلل من الفرص التي يقدمها الناس لهم (فكن ذكيا ولا تقطع شعرة معاوية مع أي إنسان).

والأذكياء لا يتخذون قرارات عاطفية أو متسرعة.. يعرفون أن

www.jadidpdf.com

القرارات الحكيمة لا تصدر في لحظة غضب أو تحد أو انتقام أو ضغط نفسي.. حين يمرون بهذه اللحظات يؤجلون قراراتهم ويقولون أشياء مثل: دعني أفكر أو سأجيبك لاحقا (فكن ذكيا ولا تتخذ قرارا قبل دراسته بهدوء).

والأذكياء لا يتوقفون عن التعلم.. يدركون أن مزيدا من المعرفة يعني مزيدا من الفرص والتفوق على الآخرين.. يتابعون ويقرؤون ويتعلمون ويسألون دائما.. يعلمون أن الثبات يعني التخلف والبقاء بلا حراك يسمح للمنافسين بالتقدم (فكن ذكيا واجعل الاطلاع عادة يومية).

والأذكياء مثل الأغبياء يحبون الاسترخاء والترفية عن أنفسهم.. ولكنهم يعرفون متى وأين يفعلون ذلك.. لا يجعلون متعهم الخاصة تتغلب على طموحاتهم وأعمالهم الجادة.. لا يرتاحون قبل انجاز أعمالهم كاملة فتصبح متعتهم حينها مضاعفة (فكن ذكيا ولا تدع متعك الخاصة تتغلب عليك)!

وأخيراً؛ بفضل كل المزايا السابقة يدرك الأذكياء متى يكونون

www.jadidpdf.com

على صواب فيتمسكون بأحلامهم ويحاربون من أجلها.. يملكون يقينا بصحتها رغم كل الانتقادات وينجحون بتحقيقها رغم كل العقبات (فكن ذكيا ولا يُثنيك أحد عن تحقيق أحلامك الرائعة).

❊❊❊

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- الأذكياء لا يكررون أخطاءهم ولا يلدغون من جحر مرتين.
- الأغبياء لا يغيرون آراءهم أما الأذكياء فينتقلون بين أفضل الحلول.
- من لا يعرف طريقة تفكير الآخرين يملك الكثير من الأفكار الخاطئة عنهم.

www.jadidpdf.com

الذكاء ببساطة يعني التصرف بذكاء

رغم أن الذكاء من أقدم المواهب البشرية إلا أن للعلماء فيه مذاهب شتى؛ فعلماء النفس لم يختلفوا فقط في تعريفه بل (عقدوه) وتوسعوا به إلى أنواع وفئات ومجالات متخصصة.. ولكنني شخصيا تجاوزت كل القواعد والاختبارات والتعاريف النفسية وتبنيت في النهاية طريقة بسيطة وواقعية لتعريف الذكاء..

فالذكاء في نظري هو بكل بساطة التصرف بطريقة ذكية حتى إن لم يتجاوز دماغك حجم البصلة وكل من يتصرف بطريقة ذكية يستحق وصفه بالذكاء (حتى وإن ادعى خبراء النفس عدم وجود فرق كبير بينه وبين الشمبانزي).

ولا أعتقد أنني ابتكرت طريقة جديدة في تعريف الذكاء كوننا ندرك في أعماقنا هذه الحقيقة؛ فنحن نعرف أنفسنا حين نتصرف بذكاء (وخبث) فيتملكنا الزهو والشعور بالانتصار.. ونعرف أنفسنا – أيضا – حين نتصرف بحماقة (وتسرع غير محسوب)

www.jadidpdf.com

فنقول لأنفسنا "لقد تصرفت اليوم بغباء". حتى عامة الناس تتعرف على الأذكياء والأغبياء بسهولة وتلقائية من خلال تصرفاتهم الفعلية وليس درجاتهم في امتحانات علم النفس..

حتى أغبى إنسان شاهدته في حياتي أكد لي هذه الحقيقة المجردة من خلال جملة بسيطة ومختصرة.. ففي فيلم (فورست جمب) يجيب بطل الفيلم على كل من يتهمه بالغباء والبلادة بجملة جاهزة وجواب قاطع: "الغباء هو التصرف بغباء" "stupid is as stupid does"..

وهذا القول يروقني كثيرا كونه يتجاوز المظهر الخارجي (الذي قد يوحي بالغباء أو الذكاء) ويحكم مباشرة على التصرفات والأفعال ذاتها.. فأنت ببساطة ما تفعله وتقرره ويحكم عليك الناس من خلاله.. إن فعلت أو اتخذت قرارات غبية تكون "غبيا" وإن فعلت أو اتخذت قرارات ذكية تكون "ذكيا".

وكل هذا يعني أن مسألتي الذكاء والغباء تتضمنان جزءا إراديا واختيارا شخصيا بصرف النظر عن الدرجة التي تحققها في اختبارات الذكاء.. وقناعتك بهذه الحقيقة من شأنه رفع مستوى

www.jadidpdf.com

ذكائك من خلال ملاحظة هذه الآلية والحرص على التصرف بذكاء وعدم تكرار أخطاء الماضي.

والجميل أنه يمكنك حتى استباق أخطائك وتجاربك من خلال مراقبة الأذكياء ومحاكاة قصصهم ومواقفهم وتصرفاتهم الذكية.. فمن خلال دراسة تلك التصرفات ومحاولة تقليدها يمكنها أن تتحول – بمرور الأيام – إلى طبع خاص وجبلة أصيلة فتصبح بنظر الناس – على الأقل – داهية زمانك.

وفي الأسطر التالية سأقدم نماذج عملية لكيفية رفع مستوى ذكائك بشكل فوري ومباشر.. سأفعل ذلك من خلال إخبارك بأربع قصص ذكية حاول اكتشاف مكامن الذكاء فيها ومحاولة تبنيها في حياتك (حتى تصبح طبعا ذاتيا يظهر في كافة المواقف المشابهة):

- فعلى سبيل المثال: في عقد السبعينات، وطوال عشرين عاما دأب أحد المواطنين البلجيك على عبور الحدود نحو ألمانيا على دراجة هوائية بشكل يومي تقريبا. وكان يحمل على

www.jadidpdf.com

ظهره – دائما – حقيبة مملوءة بالتراب (ولا شيء غير التراب). وبالطبع أثارت رحلاته شكوك رجال الحدود الألمان وكانوا على يقين من أنه "يهرب" شيئا ما. وعبثا استعانوا بخبراء التفتيش وأفضل الكلاب وأحدث الأجهزة ولكنهم في كل مرة لا يجدون شيئا غير التراب (!)

السر الحقيقي لم يكتشف إلا بعد وفاة السيد ديستان حين وجدت في مذكراته الجملة التالية: "حتى زوجتي لم تعلم أنني بنيت ثروتي من خلال تهريب الدراجات إلى ألمانيا"!!

(وبناء عليه؛ من الذكاء ذر الرماد في العيون وتحويل أنظار الناس عن هدفك الفعلي)!

- ومن الحكايات الذكية أيضا ما جاء عن حذيفة بن اليمان رضي الله عنه انه قال : دعاني رسول الله ﷺ ونحن في غزوة الخندق فقال لي: اذهب إلى القوم (أي معسكر قريش) فانظر ماذا يفعلون، فذهبت فدخلت بينهم والريح من شدتها لا تجعل أحدا يعرف أحدا) فقال أبو سفيان: يا معشر قريش

www.jadidpdf.com

لينظر كل امرئ من يجالس (خوفاً من الدخلاء والجواسيس) فقال حذيفة: فأخذت بيد الرجل الذي بجانبي وقلت: من أنت يا رجل؟ فقال وقد تملكه الذعر: أنا فلان بن فلان!

(إذا من الذكاء أخذ زمام المبادرة والتصرف بثقة تبعد عنك الشكوك).

- وتحدث يوما يحيى بن جعفر فقال: سمعت أبا حنيفة يقول: احتجت إلى الماء بالبادية فمر أعرابي ومعه قربة ماء فأبى إلا أن يبيعني إياها بخمسة دراهم فدفعت إليه الدراهم ولم يكن معي غيرها .. وبعد أن ارتويت قلت: يا أعرابي: ما رأيك في بعض السويق (طعام من حنطة وشعير جاف) قال: هات .. فأعطيته سويقاً جافاً أكل منه حتى عطش ثم قال : ناولني شربة ماء؟ قلت: القدح بخمسه دراهم؛ فاستردت مالي واحتفظت بالقربة !!

www.jadidpdf.com

(إذا من الذكاء اختلاق فرصة الفوز من خلال إخفاء النية وخلق الظروف المواتية)!!

- وأخيراً؛ يُروى أن أميرا فرنسيا عاد يوما إلى قصره والقلق باد على وجهه فسألته زوجته عن السبب فقال: أخبرني الماركيز كاجيلسترو (الذي اشتهر بممارسة السحر والعرافة) أنك تخونينني مع أحد أصدقائي فصفعته بلا شعور.. فوجئت الزوجة (الخائنة) بمهارة العراف ولكنها قالت بهدوء: هل أفهم من هذا أنك لم تصدق ادعاءه؟ قال: لم أصدق ذلك بالطبع ولكنني قلق لأنه رمى علي سحره وقال: إن كان كلامي صحيحا ستستيقظ غدا وقد تحولت إلى قطة.. وفي صباح اليوم التالي حدث ما لم يكن بالحسبان؛ فحين استيقظت الزوجة وجدت بالفعل قطة تنام بجانبها فسقطت من السرير من فرط الرعب والفزع، ثم عادت وركعت أمام القطه تعتذر وتطلب منها الصفح والغفران.. وفي تلك اللحظة بالذات خرج الزوج من خلف الستارة وبيده سيفا مسلطا !

www.jadidpdf.com

(إذا من الذكاء استغلال تصديق الآخرين بالخرافة والاتجاه بتفكيرهم إلى نهاية تصب لصالحنا)!

ومرة أخرى، هذه القصص مجرد نماذج لقصص كثيرة ذكية أنصحك بمحاولة اكتشاف عنصر الذكاء فيها ثم محاولة تبنيها وتعميمها في كافة تصرفاتك اليومية حتى تصبح عادة وطبعا دائما.

إن لم تفهم الفكرة حتى الآن.. فلا تشغل بالك؛ وأنس الموضوع!

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- لا تشغل نفسك بتعريفات الذكاء وتذكر – دائماً – أن الأذكياء هم من يتصرفون بطريقة ذكية.
- الذكاء لا تصنعه فقط عوامل الوراثة ومادة الدماغ، بل وأيضاً التجارب والتعلم من الأخطاء.
- استخلص (عنصر الذكاء) من القصص والمواقف الذكية وحاول تمثلها في حياتك.

www.jadidpdf.com

حكايات في تطوير الذات

في آخر مقال استعرضت قصصاً جميلة تؤكد تنوع الذكاء وتبلوره بحسب الموقف الشخصي لكل إنسان على حدة.. وبطبيعة الحال القصص الجميلة والمُلهمة موجودة لدى كافة الثقافات والشعوب.. ولأنني شخصيا من القراء المدمنين على كتب التحفيز وتطوير الذات لاحظت (غير أننا لا نطبق ٩٠٪ مما يأتي فيها) سرعان ما ننسى الإرشادات الجامدة والنصائح المباشرة، ونتذكر في المقابل القصص الملهمة التي وردت داخلها..

فأنا – مثلاً – أتذكر (خلال هذه الدقائق) قصصاً كثيرة عن التحفيز والنجاح ولكنني لا أتذكر متى ولا أين قرأتها ولا حتى أسماء الشخصيات الواردة فيها.

فهناك – مثلا – قصة عازف الكمان الفرنسي الذي تقدم للعزف أمام لجنة تتضمن سبعة موسيقيين مشهورين.. وكان عرضه أمامهم كفيلاً بتحديد مستقبله المهني دون وجود أي فرصة للإعادة .. وحين بدأ بالعزف انقطع أحد أوتار الكمان فاستمر في العزف

www.jadidpdf.com

بنفس المستوى.. ولكن سرعان ما انقطع الوتر الثاني ثم الثالث ولم يتبق إلا الرابع فاستمر بالعزف حتى انتهى من المقطوعة كلها... اللجنة من جهتها أعطته الدرجات كاملة ليس لجمال عزفه فقط بل ولشجاعته وإصراره وعدم انسحابه!

(ومغزى القصة هو عدم التوقف عن المحاولة مهما انقطعت أوتارك في الأوقات الحرجة)

وهناك – أيضاً – قصة المزارع الذي باع كل ما يملك في هولندا وهاجر إلى جنوب أفريقيا لشراء أرض كبيرة بغرض تحويلها إلى مزرعة ضخمة.. ولكن بعد استلامها اكتشف أنها لم تكن فقط أرضاً جدباء وبوراً بل ومليئة بالعقارب والأفاعي القاذفة للسم. وبدل أن يندب حظه قرر نسيان الزراعة برمتها واستغلال كثرة الأفاعي لإنتاج مضادات للسموم الطبيعية لدرجة تحولت مزرعته (اليوم) إلى أكبر منتج للقاحات السموم في العالم!

(ومغزى القصة هو: عدم الاستسلام والبحث عن الجانب الإيجابي في أي مصيبة، ناهيك عن ترك المسار التقليدي والاختراق بفكرة جديدة).

وجاء في كتاب "كيف تؤثر في الناس" لخبير العلاقات الإنسانية

www.jadidpdf.com

ديبل كارنيجي قصة جميلة عن كيفية قيادة الآخرين وتوجيه الناس لفعل ما نريد.. فهو يخبرنا عن زوجة مزارع كانت تراقب من نافذة المطبخ فشل زوجها وأطفالها في تحريك ثور ضخم ودفعه إلى الحظيرة فخرجت بنفسها حاملة حزمة برسيم وسارت أمام الثور الذي تبعها حتى دخل الحظيرة بطيب خاطر!!

(ومغزى القصة: هو دفع الآخرين لفعل ما نريد ليس بأسلوب القوة والدفع المباشر بل بإغرائهم وجذبهم وإشراكهم في الموضوع الذي يهمنا نحن).

كما أورد كارنيجي قصة أخرى (تتعلق بإضفاء الأهمية على الشخص المقابل) بطلتها سيدة عجوز عانت كثيرا من صبية مشاغبين كانوا يتلفون الورد والنباتات في حديقة بيتها .. وقد جربت معهم اللوم والتعنيف وإبلاغ البوليس ولكن بلا جدوى.. وأخيرا اختارت أسوأ الصبيان وأكثرهم سلطة وتجبرا وأخبرته أمام بقية الأطفال أنها عينته قائدا عاما ومشرفا خاصا على حديقة المنزل، ومن يومها لم يتجرأ أي صبي آخر على دخول حديقتها مجددا.

(ومغزى القصة إعطاء الآخرين أهمية خاصة بطريقة تحقق كذلك مصالحنا الخاصة).

www.jadidpdf.com

وأخيرا يُحكى أن هناك امرأة تجيد طبخ السمك بطريقة مميزة.. وذات يوم زارتها إحدى جاراتها وطلبت منها تعليمها سر الطبخة.. وفجأة سألتها لماذا تقطعين رأس السمكة وذيلها قبل قليها؟.. صمتت المرأة ثم قال: بصراحة لا أعلم، فقد تعلمت ذلك من والدتي.. وحين اتصلت على والدتها لتسألها عن السبب لم تعرف الأم أيضا وقالت: إنها تعلمت ذلك هي أيضا من أمها.. ولحسن الحظ كانت أمها على قيد الحياة وأخبرتهم أنهم في تلك الأيام كانوا فقراء جدا ولا يملكون مقلاة تتسع لكامل السمكة فكانت ببساطة تضطر لقطع رأسها وذيلها..

(ومغزى القصة أن البشر يتوارثون السلوكيات الخاطئة دون تفكير أو تساؤل عن أسبابها الحقيقية).

وهذه – أيها السادة – مجرد أمثلة على قصص محفزة وملهمة ومفيدة في تلافي الأخطاء وأوجه القصور الواردة فيها.. والأهم من تأمل الدروس الواردة فيها، التنبه إلى دورها في إيصالها (الرسالة) في قالب ممتع جميل يصعب علينا نسيانه .. حتى حين ننسى لاحقا الإرشادات الجافة والنصائح المباشرة...

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- رب قصة خير من ألف نصيحة.
- رواية القصص ما زالت من أهم وأقدم الوسائل لنقل التجارب والمعارف بين البشر.
- حين تسرب أفكارك من خلال قصص ممتعة تضمن انتشارها بطرق ممتعة.

www.jadidpdf.com

لا تفكر بالنجاح بل بخلق عادة ناجحة

في سن الثانية والعشرين من عمري تعلمت درسا مهما في صناعة النجاح.. ففي ذلك الوقت قررت مراسلة الصحف السعودية والمجلات العربية على أمل الكتابة في إحداهن.. وكي أثير إعجاب رؤساء التحرير (وأدخل عليهم بقوة) قررت أولا كتابة ٢٠ مقالا مميزا أقدمها لهم في ملف واحد..

كنت واثقا من قدرتي على كتابة العشرين مقالا خلال أربعة أيام، ولكنني في الحقيقة احتجت إلى ستة أسابيع لإنجاز خمس عشر مقالا فقط .. ببساطة.. أعماني الغرور عن استحالة كتابة عشرين مقالا خلال هذه الفترة القصيرة (خصوصا فيما يتعلق بالمقالات المنهجية التي تعد بمثابة أبحاث صغيرة).

ومن يومها أدركت أن النجاح لا يتعلق بالكمية بقدر ما يتعلق بالاستمرارية.. لا يتعلق بالمجهود الضخم والهدف النهائي بقدر ما يتعلق بخلق عادة يومية صغيرة تستمر معنا طوال العمر.. بدل شغل نفسي بكتابة عدد كبير من المقالات أو تأليف كتب ضخمة

www.jadidpdf.com

قررت خلق عادة يومية تقتصر على كتابة مقال واحد كل يوم فقط!

واليوم؛ حين أراجع أرشيفي الإلكتروني أفاجأ قبل أي شخص آخر بامتلاكي لأكثر من ٨٠٠٠ مقال وأنا الذي عجزت عن كتابة ٢٠ فقط (وكنت أقسم حينها أن ما من إنسان يمكنه تحمل الكتابة بشكل يومي)!!

** ** **

وهذه التجربة الشخصية مجرد مثال ونموذج على أهمية خلق عادة يومية ناجحة دون حمل هم النجاح ذاته.. لا تشغل بالك مثلا بالحصول على جسد رشيق بل بتخصيص عشر دقائق يومية لممارسة الرياضة.. لا تشغل بالك بإتقان اللغة الانجليزية أو الصينية أو الأسبانية بل بحفظ خمس كلمات يومية.. لا تشغل بالك بحفظ القرآن كاملا بل بمراجعة نصف صفحة في اليوم فقط.. لا تفكر بعمل ريجيم (أو خسارة ٣٠ كيلو خلال شهرين) بل بخلق عادات غذائية صحية تستمر معك طوال العمر.. لا تشغل بالك بتحقيق ثروة كبيرة بل بالإبداع في عملك اليومي وأخذه لمجالات جديدة فالعمر يمضي بسرعة وحين تستمر وتداوم على أي عادة ناجحة ستفاجأ بعد عام أو عامين أنك لم تحقق هدفك فقط، بل وتجاوزته

www.jadidpdf.com

بأشواط عديدة الأمر الذي سيفاجئك أنت شخصيا قبل أي إنسان آخر (كما أتفاجأ أنا اليوم برؤية أرشيفي الضخم)!

لنفترض أنك قررت تخصيص ساعة يومية فقط لفعل أربعة أشياء أساسية:

- ربع ساعة لحفظ القرآن.
- ربع ساعة لرفع الأثقال.
- ربع ساعة لحفظ كلمات إنجليزية.
- ربع ساعة لحفظ كلمات فرنسية.

بعد سنوات قليلة (تمر بغمضة عين) ستفاجأ بحفظ القرآن، وامتلاك جسد مفتول، والتحدث بلغتين عالميتين.. وكلها ساعة من نهار لا تقارن بزحمة الطرقات أو مشاهدة التلفزيون!

أذكر أنني قرأت سيرة وزير خارجيتنا الأمير سعود الفيصل واستغربت لأول وهلة من إتقانه لسبع لغات عالمية (من بينها العبرية). لا أعرف طبعا كيف فعل ذلك ولكن لنفترض أن صحفيا سأله عن السر فقال: عودت نفسي منذ عملي في الخارجية على تعلم لغة جديدة كل عام.. في هذه الحالة لن تستغرب إتقانه

www.jadidpdf.com

لسبع لغات عالمية، بل من عدم إتقانه لـ٣٨ لغة طوال مده عمله في وزارة الخارجية !!

الفكرة – باختصار – أن الإنجاز الناجح يتطلب خلق عادة يومية دائمة وليس التفكير بحجم النتيجة أو الهدف النهائي.. مجرد التفكير بضخامة النتيجة (كتعلم سبع لغات أو كتابة ثمانية آلاف مقال) يصيبك بالإحباط وينتهي بالفشل قبل بدء العمل..

هل تريد مني اختصار المقال بست كلمات فقط!؟

(قليل دائم خير من كثير منقطع)

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- النجاح لا يتعلق بالكمية بل بالاستمرارية.
- الإنجازات الكبيرة لا تحتاج لأكثر من عادة يومية صغيرة.
- حين تستمر على أي عادة ناجحة ستفاجأ بعد عام أو عامين أنك تجاوزت أهدافك بأشواط.

www.jadidpdf.com

يبقى الشيء ساكنا حتى تفكر فيه .. فيتحرك باتجاهك

لا أتذكر أين ولا متى قرأت القاعدة النفسية أعلاه ولكنني أؤمن بدورها في تشكيل حياتنا وأفكارنا بطريقة غامضة وغير مباشرة.. فكلما آمنا بالفوز والنجاح كلما تواكبت الظروف من حولنا لتحقيق هذا الهدف .. وكلما شعرنا بالتخاذل والتراجع والانهزامية كلما واجهتنا عراقيل وعقبات لم تخطر على بال (مثل أي فريق رياضي لا يثق بالفوز فينهزم فعلا).

ومن خلال دراسة سير الناجحين في الحياة اتضح أنهم لم يكونوا ناجحين في التحصيل الدراسي بقدر ما كانت توقعاتهم عن أنفسهم ونجاحهم في الحياة إيجابيةً ومتفائلة.. وأكاد أجزم أنك – شخصيا – مررت بمواقف شعرت فيها بثقة كبيرة بالفوز ففزت فعلا أو بالفشل ففشلت فعلا .. والسر هنا يكمن في وجود علاقة قوية بين أفكارنا والظروف التي تتشكل حولنا (حتى قيل: إن العالم يتشكل من أفكار مجسدة).

وفي علم النفس العصبي هناك قانون يدعى (قانون الجذب أو

www.jadidpdf.com

التوقع) مفاده أننا نجذب لأنفسنا الأحداث والأشخاص والظروف التي تتناسب مع تفكيرنا وتصورنا للحياة .. ومن التقنيات التي يقوم عليها علم "البرمجة اللغوية العصبية" قدرة أي إنسان على برمجة نفسه بتكرار الجمل ذات العلاقة بما يريد حتى تترسخ في عقله الباطن (سيلاحظ بعدها أن الظروف بدأت تتغير من حوله) !

والعجيب أن قدرة أفكارنا على تغيير الأحداث من حولنا ظاهرة لاحظها عامة الناس في حياتهم اليومية.. وهذه الحقيقة تتضح من خلال الأقوال العالمية والأمثال الشعبية التي يتداولها الناس أنفسهم.. خذ كمثال قولهم:

اللي يخاف من الجني يطلع له / وتحدث عن الذيب وجهز العصا / والقول المأثور : تفاءلوا بالخير تجدوه / ومثل برازيلي: ما تؤمن به اليوم تجده غدا / ومثل صيني: حياتنا أفكار نرغب بها بقوة .. أضف لهذا حديث للمصطفى صلى الله عليه وسلم يصب في نفس المعنى: لا تمارضوا فتمرضوا فتموتوا...!

وبناء عليه يمكنك أنت رسم الصورة التي تريدها لنفسك ومحاولة تغيير الظروف من حولك من خلال التكرار الدائم

www.jadidpdf.com

لرسائل إيجابية مشجعة ومتفائلة (مثل: سأظل دائما بصحة جيدة / أو سأصبح ثريا قبل سن التقاعد).. وفي المقابل تؤثر الرسائل السلبية التي تأخذها عن نفسك ومستقبلك أو تكررها سرا داخلك على شخصيتك ومستقبلك وتخلق العقبات أمامك..

وحسب علم البرمجة اللغوية العصبية يتحتم عليك السيطرة على الحوار الداخلي في ذهنك وتوجيهه في الاتجاه الصحيح من خلال تكرار وتصور جمل إيجابية مشجعة (خصوصا قبل النوم كي ينشغل بها عقلك الباطن حتى الصباح). وبهذه الطريقة (لن تغسل فقط مخك بنفسك) بل وستساهم في تغيير الظروف من حولك بطريقة تساند أهدافك الشخصية !!

صحيح أن الاجتهاد والإخلاص ووضوح الهدف عناصر ضرورية لإنجاز أي عمل، ولكن مستوى تفاؤلنا ويقيننا بالنجاح عوامل خفية لا تقل عنها أهمية.. فمن الصعب توقع الفشل (وبقاء الأقدار ساكنة) لأي إنسان يملك ثقة بتشكلها حوله..

فقط تخيل نفسك كمغناطيس ضخم يجتذب دائما الاحتمالات الجميلة قبل ذهابها لبقية البشر!

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- تبقى الأشياء ساكنة حتى تفكر فيها فتأتيك لتنفيذها.
- العالم أفكار متجسدة، والخطوات القادمة تتأثر بتوقعاتنا حولها.
- أفكارنا (طاقة) تتجسد قربنا (كأحداث).

www.jadidpdf.com

تقنيات الحظ السعيد

هل تؤمن بالحظ السعيد؟

هل تؤمن بأن هناك من يولد وفي فمه ملعقة من ذهب وآخر ملعقة من خشب؟

أنا أؤمن؛ وأعتبر ذلك من قبيل الأقدار التي فرضها الله على عباده .. ولكنني أؤمن – أيضاً – بتبقي نسبة كبيرة من القرارات الشخصية التي يتحكم بها المرء ويختارها لنفسه (وبالتالي يرفع نسبته من الحظ والنجاح).

عالم النفس يدعى ريتشار وإيزمان درس مسألة الحظ واستجوب ٤٠٠ شخص عرفوا بين أصدقائهم وأقربائهم بالحظ السعيد. فخلال ثماني سنوات درس تقنيات (زيادة نسبة الحظ) والعوامل التي تقود إلى الحظ الجيد والسيئ .. وفي النهاية توصل إلى نتيجة سعيدة مفادها "أن الحظ حالة نفسية واجتماعية يمكن تعلمها ورفع نسبتها من خلال أربعة مبادئ رئيسة هي:

- مهارة الإنسان في خلق الفرص لنفسه.

www.jadidpdf.com

- تبنيه لموقف وتفكير ايجابي حيال الفوز.
- عدم تأثر قراراته التالية بمصائبه السابقة..
- قناعته الدائمة أنه بالفعل شخص محظوظ (وهو ما يذكرنا بقانون الجذب).

وقد وضع في ذلك كتابا بعنوان "عامل الحظ : ومبادئه الأربعة" وعنوانه الأصلي: luck Factor, The Four Essential Principles

ورغم أن هذه العوامل لا تجلب بذاتها الحظ الجيد أو النجاح المجرد إلا أنها كفيله بتوفير أرضية أفضل لزيادة الفرص السعيدة .. فبالنسبة للمبدأ الأول مثلا (المهارة في خلق الفرص) لاحظ وايزمان أن أهم صفة تميز المحظوظين هي مهارتهم في خلق الفرص الجيدة لأنفسهم من خلال متابعتهم لما حولهم والتنبه لما يفعله أقرانهم واستمرارهم في تعلم مهارات جديدة. كما أنهم يملكون رغبه قوية للصعود ويحيطون أنفسهم بأكبر قدر من المعارف والأصدقاء (وأؤمن شخصيا بقاعدة مفادها كلما زاد عدد المعارف والأصدقاء ، كلما زادت نسبة العروض الايجابية المقدمة إليك)!

وهم بجانب مهارتهم في خلق الفرص يملكون جرأةً كبيرة

www.jadidpdf.com

لاقتناص أي فرصة قد تأتي على غفلة وبلا تخطيط مسبق .. كما أنهم لا يترددون بالتضحية بما في أيديهم من أجل فرصة أفضل (فحين يجتمع سبعة موظفين في غرفة واحده ثم يتهور أحدهم ويستقيل ليعمل في التجارة ويصبح ثريا يصبح محظوظا في نظر البقية)!!

أيضاً المحظوظ لا يعتمد كثيرا على ما هو منطقي ومعقول، ولا يقتل الأمر بحثا تمحيصا حتى تطير منه الفرصة؛ أنه ببساطة يملك حدسا قويا بالفرصة الجيدة وشعورا مبهما بما هو جيد مستقبلا.. أضف لهذا أن المحظوظ متفائل بطبعه وعلى قناعة دائمة بأن الأفضل لم يأت بعد. وهذه النظرة الإيجابية تشجعه – دائما – على التحرك للأمام في حين يدفع التشاؤم معظم الناس إلى الجمود والتراجع !!

ثم لا ننس أن "الحظ الجيد" هو الوجه الآخر لمواهب فريدة يستغلها صاحبها على أفضل وجه. فالمحظوظ – مثلا – قد يعتمد على فكرة تجارية جديدة، أو يملك مهارته في إقناع الآخرين بآرائه، أو ببساطة يعرف من أين تؤكل الكتف.. والمحظوظون عموما لا ييأسون فيستمرون في المحاولة حتى يحصلون على مبتغاهم ؛ فهم مثل بقية البشر يفشلون ويخسرون ولكنهم يكررون التجربة حتى

www.jadidpdf.com

يقطفون الثمرة. وحتى إن اضطروا للقبول بالواقع تجدهم يجارون التيار ويغيرون خططهم ويركزون على الجانب الإيجابي وبالتالي يقلبون الفرص السيئة إلى أخرى جيدة !!

وأخيرا – أيها السادة – أمدكم الله بالحظ والسعادة لا يخدعنكم الاسم أو المظهر...

فالمحظوظون أنفسهم آخر من يؤمن بالحظ الجيد أو السيئ؛ فهم بكل بساطة (عصاميون) يؤمنون بأن النجاح يأتي بالاجتهاد و"واقعيون" يعرفون أن المال لا يأتي إلا بالكد والعمل.. أما من يؤمن بالحظ فيظل خاملا متكاسلا بانتظار مسابقة تلفزيونية أو "فزورة رمضانية" تنقله إلى حال أفضل!!

***

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- يتحمل القدر جزءاً كبيراً من حظوظنا الشخصية، ولكن ما تبقى يمكن صنعه بأيدينا.
- المحظوظون يصنعون حظوظهم من خلال تحين الفرص المناسبة والتواجد حيث تتحقق الطموحات.
- أهم صفة تميز المحظوظين رفع نسبة فرصهم السعيدة، ومتابعتهم للتطورات حولهم، واستغلالهم السريع للمواهب التي يملكونها.

www.jadidpdf.com

دور الوراثة والقدر في مسألة الحظ !؟

في آخر مقال (تقنيات الحظ السعيد) ركزت على الجانب الذي يمكننا صنعه والتحكم فيه في مسألة الحظ السعيد ولكننا لم نتحدث كثيرا عن دور القدر (والتأثير الوراثي) في هذا الموضوع!

يكفي أن تنظر حولك لتكتشف أن هناك أشخاصا ورثوا من آبائهم المال والجاه والمنصب والشهرة، وآخرين ورثوا منهم الفقر والقلب والسكر و"كوم عيال"!!

المحير – فعلا – هو كيف نقيس دور "القدر" أو العوامل الوراثية في موضوع كهذا.. أذكر أن علماء الاجتماع في جامعة بريستول قاموا بدراسة طويلة شملت ١٤٠٠٠ طفلا هدفها النهائي معرفة ما إن كانت حياتنا تيسر حسب قوانين القدر أم بسبب الإرادة والفرص الجيدة التي نخلقها لأنفسنا.. ؟!

ما لم أفهمه – فعلا – هي طبيعة المعايير التي سيعتمدونها لاحقا (حين يدخل الأطفال سوق العمل أو يتجاوزون سن الأربعين)

www.jadidpdf.com

لتحديد ما إن كانت إنجازاتهم السابقة أتت نتيجة القضاء والقدر، أم الإرادة والتخطيط السليم!

فالمشكلة الأزلية (في تحديد ما إن كنا مسيرين أو مخيرين) هي أن الإرادة والتخطيط من جهة والقضاء والقدر من جهة أخرى يمثلان وجهان لعملة واحدة .. فحين يصبح أحد هؤلاء الأطفال "مليونيرا" في المستقبل يمكن حينها الادعاء أنه وصل لهذه المرحلة بسبب جهده وإصراره، كما يمكنه إعادة ذلك لحظه الجيد وقدره السعيد!

أما الأكثر غرابة من دراسة بريستول فهو تأكيد علماء النفس (في جامعة ويلز في كارديف) أن البعض يولد (منحوسا) بشكل وراثي وبطريقه خارجة عن إرادته.. فمن خلال مراجعة الإنجازات الشخصية لبعض الأفراد أكتشف العلماء أن "سؤ الحظ" أرتبط وراثيا بعائلات معينة، وأن "حسن الحظ" ارتبط بعائلات أخرى.. وهذا الفارق تم اكتشافه بمعزل عن ثروة العائلة أو مستوى تعليمها أو مركزها الاجتماعي رغم أهمية هذه الأدوار في رفع أو خفض نسبة الحظوظ المتاحة..

www.jadidpdf.com

وفهم السبب الحقيقي لهذه الدراسة قد يفسر شيئا من نتائجها .. فقد نظمت أساسا لاكتشاف أسباب تفشي حالات الكآبة في عائلات دون غيرها . ثم لاحظ العلماء أن حالات الكآبة المستمرة تقود إلى سلسلة من "سؤ الطالع" أو على الأقل تحرم صاحبها من فرص كثيرة قد يحظى بها شخص آخر أكثر انفتاحا.. ويضرب بيتر ماكجمان منسق فريق البحث مثلا بالمصابين بالكآبة الوراثية وكيف يعرضون أنفسهم لمواقف غير ملائمة تبعدهم عن الفرص والأحداث الجيدة .. كما يضرب مثلا بحالات الخجل الوراثي التي تبعد أفراد عائلات معينة عن فعاليات المجتمع وتقلل من نسبة تواجدهم في مواقع الفرص الملائمة !!!

على أي حال أيا كانت نظرتك للموضوع ؛ تذكر أنه يتبقى دائما الكثير مما يمكن فعله والتحكم فيه في مسألة الحظ الجيد.. فالكثير من دراسات تطوير الذات تجاوزت اليوم (التخطيط للنجاح) إلى التخطيط لرفع فرص الحظ والنجاح التلقائي.. وبالإضافة للنصائح التي شرحناها في مقال "تقنيات الحظ السعيد" من المهم

www.jadidpdf.com

أن تدرك أن الإنسان المحظوظ هو (أيضا) شخصية اجتماعية محبوبة ومجتهدة تملك علاقات واسعة وتعرف عددا كبيرا من الأشخاص الناجحين!

وبكلام أكثر بساطة؛ كلما اتسعت دائرة معارفك كلما ارتفعت نسبة حظوظك ووفرة الاحتمالات الإيجابية حولك.

وبكلام أكثر عامية (جاور السعيد تسعد).

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- كلاهما يرث حظه في الدنيا؛ من يرث المال والحياة والمنصب، ومن يرث الفقر والأمراض والأخوة الصغار.
- (الإرادة والتخطيط) و(القضاء والقدر) وجهان لعملة واحدة.
- كلما اتسعت دائرة معارفك كلما ارتفعت نسبة حظوظك والعروض الإيجابية المقنعة إليك.

www.jadidpdf.com

نظرية الفستق

كما أن حظوظنا في الحياة تزيد وترتفع بفضل تغييرات صغيرة وتصرفات بسيطة (كما عرفنا في مقال تقنيات الحظ السعيد) يمكن لحياتنا أن تتلاشى خلال ثوانٍ قليلة بسبب أخطاء صغيرة أو حماقات طارئة أو مآسٍ مفاجئة.. يمكنها تدمير حياتنا ومستقبلنا رغم حدوثها بطريقة غير مقصودة أو متعمدة أو حتى متوقعة قبل لحظات قليلة من وقوعها...

فحياتنا؛ كما يمكن أن تتغير بسبب قرارات كبيرة متوقعة ومخطط لها (كالزواج واختيار التخصص الجامعي) يمكنها أيضا أن تتغير بسبب لحظة غضب أو قرار متهور أو حادث مفاجئ أو تصرف لم يخطر على بال أحد.

وقبل أن أتوسع أكثر؛ أشير بسرعة إلى أن كثيرا من الأفكار الواردة في مقالاتي أستمده من حديثي مع الناس.. فأنا بطبيعتي دائم "التفلسف" وإزعاج من حولي بسيل من المعلومات والقصص ذات العلاقة. وحين أنتهي أقول لنفسي وأحيانا تقول لي زوجتي أو أحد أفراد عائلتي: لماذا لا تكتبها كمقال؟!

www.jadidpdf.com

وهذا المقال بالذات كتبته بعد أن كنت برفقة ابني فيصل الذي أصر على قيادة السيارة (رغم أنه لم يحصل حينها على رخصة القيادة). وفي لحظة تهور استبق إشارة المرور بطريقة مرعبة كادت أن تتسبب في حادث خطير.. تداعت في رأسي احتمالات تعرضنا للوفاة وبقاء أم حسام وحيده دون زوجها وابنها الذي قرر دخول كلية الطب.. تأملت كيف يمكن لأسباب بسيطة وغير متوقعة أن تتسبب بمشاكل كبيرة ومنعطفات مصيرية ومفاجئة في حياتنا..

ومثل كل الآباء خطر ببالي فورا تقديم سيل لا ينتهي من النصائح والتحذيرات ناهيك عن عبارات التوبيخ والتعنيف غير أنني بقيت هادئا وصامتا لثلاث دقائق سألته بعدها:

فيصل هل سمعت بنظرية الفستق؟

استغرب وجود نظرية بهذا الاسم فقال: لا

قلت: أكيد لم تسمع بها؛ لأنها خطرت على بالي للتو..

توقع سماع شيءٍ يخص فعلته الأخيرة فابتسم وقال: لن أفعلها مجددا ؛ ولكن ما هي على أي حال...؟

قلت: تخيل أنني أرسلتك ذات يوم لشراء بعض الفستق (الذي

www.jadidpdf.com

أحبه شخصيا).. وأثناء قيادتك للسيارة دخلت في تحد مع سائق شاب بقربك انتهى بحادث تصادم تافه وصغير.. وفور نزولكما دخلتما في عراك انتهى بارتطام رأسه بطرف الرصيف ودخوله في غيبوبة طويلة. وبعد حضور رجال الأمن تم اعتقالك بتهمة الاعتداء على أحد المواطنين والتسبب له بضرر خطير.. وبعد ثلاثة أسابيع قضاها الرجل في غيبوبة (وقضيتها أنت رهن الاعتقال) توفي في العناية المركزة فدخلت أنت في قضية أكبر.. وبعد أشهر من تداول قضيتك في المحكمة حكم عليك القاضي بالقتل غير العمد (وربما العمد كونك أوقفت الرجل عنوة لتدخل معه في عراك). وبعد إصدار الحكم اتضح أن الضحية كان متزوجاً حديثا وأن له طفلا يبلغ من العمر ستة أشهر.. ولهذا السبب يأمر القاضي بتعليق الحكم حتى يكبر الطفل ويبلغ سن الرشد ليتم تخييره بين التنازل عنك أو الحكم عليك.. وهكذا ستقضي زهرة شبابك في السجن معلقاً بأمل ضعيف وطفل رضيع وتضيع عليك بالتالي فرصة دخول كلية الطب والزواج وتكوين أسرة سعيدة.. وفوق كل هذا قد لا يتنازل الطفل حين يصبح شابا وتصبح أنت شيخا كبيرا..

وأصل الحكاية مجرد "فستق".

www.jadidpdf.com

ابتسم ابتسامة من استوعب الدرس؛ ولكنه لم يقل شيئا هذه المرة.

أما المغزى الذي كنت أحاول إيصاله (وأرجو منكم إيصاله لأبنائكم) فهو أن حياتنا هشة، ومصائرنا متقلبة، ومستقبلنا قد يضيع في لحظة بسبب تصرف متهور يصعب التنبؤ به أو تداركه قبل وقوعه بثواني.

واليوم كلما استأذنني فيصل للخروج من المنزل أقول له جملة لا يعرف مغزاها سوى أنا وهو:

"لا تنس نظرية الفستق"!

فيبتسم ويقول: "حاضر".

وفي آخر مرة التفت نحوي وقال "ياليت تكتبها كمقال"... فكان هذا الكتاب.

***

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- يمكن لأي فعل مفاجئ وصغير وطارئ وغير متوقع، التسبب بمآس كبيرة ودائمة وغير متوقعة.
- لتلافي الأخطاء الكبيرة تلاف مسبباتها الصغيرة .. ولتلافي أسبابها الصغيرة كن واعياً باحتمالات الكثيرة.
- حياتنا تسير بخط مستقيم بحيث لا يمكننا التراجع عن آخر حماقة ارتكبناها قبل دقيقتين.

www.jadidpdf.com

عشرون قاعدة في المنزل

تربية الأبناء تستدعي من الوالدين طرح عدد كبير من الأوامر والإرشادات التي ينساها الجميع في اليوم التالي .. فمن مشاكل التربية: كثرة النصائح وتداخل الإرشادات وعدم وجود قواعد واضحة وهو ما يجعل حتى الأب والأم ينسونها أو يتجاهلونها أو يقعون فيها لاحقا..

وكي لا أقع أنا في هذا المطب وينطبق علي قول الشاعر (لا تنه عن خلق وتأتي بمثله/ عار عليك إذا فعلت عظيم). وكي أجعل لتوجيهاتي مرجعا واضحا ومختصرا لي ولأفراد عائلتي قررت قبل سنتين كتابتها وتعليقها في غرف أبنائي وتعديلها بين الحين والآخر.

وقبل أيام فقط صادفت أم حسام تقف أمام الورقة (الموجودة في غرفة رسيل ومياس) فابتسمت وقالت: ياليتك تنشرها كمقال كي يستفيد منها بقية الآباء مثلنا!!

لم يكن اقتراحا سيئا على الإطلاق، وخطر ببالي أنها قد تناسبكم

www.jadidpdf.com

كـ(فكرة) دون الدخول في المسببات والتفاصيل بحيث يمكن لكل عائلة صنع قائمتها الخاصة أو تعديلها أو الإضافة إليها بحسب ظروفها الخاصة.

فتحت نفس العنوان علقت في غرف النوم الإرشادات التالية:

١. ممنوع رفع الصوت أو محادثة الأشقاء أو العاملين بغضب أو عصبية واستعلاء..

٢. إرشادات الوالدين أمر طبيعي ومعتاد ولا تعني الترصد أو التخطئة أو كرههم لك.

٣. من الضروري أن نكرر دائما كلمة (حاضر) عن الطلب (وآسف) عند الخطأ (وشكرا) للجميع.

٤. يجب أن تدرك أن تفوقك الدراسي مسألة تخصك وحدك، ولا تخص والديك أو تهم شخصا غيرك.

٥. الشهادات الدراسية لا تضمن النجاح بالحياة، بل يجب أن تطور ذاتك وترتقي بمهاراتك باستمرار.

٦. الحياة مليئة بالمغريات والأشياء الجميلة، ولكن هذه كلها لا تأتي دون جهد وتعب وكثير من المال!

www.jadidpdf.com

٧. من يعمل في منزلنا إنسان مثلنا لديه كرامة وعزة نفس وحقوق إنسانية/ ويحق له تركنا بأي وقت يشاء.

٨. يتحمل كل فرد شؤونه الخاصة ولا يطلبها من غيره (حتى من الشغالة).

٩. الغداء والعشاء يوضعان في وقت واحد للجميع.. والمتأخر يُحضر وجبته بنفسه!!

١٠. ممنوع أخذ الكمبيوتر أو الهاتف لغرف النوم (أو تشغيلهما مع التلفزيون أثناء المذاكرة).

١١. ممنوع السهر لأكثر من العاشرة ليلا (أيام المدارس) ويستيقظ كل شخص بنفسه في الصباح.

١٢. الطبيعي هو تناول طعام صحي وغير مصنع والاعتماد على أكل المنزل في معظم الأوقات.

١٣. ولهذا السبب يمنع تناول أو جلب الطعام من الخارج لأكثر من مرتين في الأسبوع.

١٤. حين يجتمع الأفراد من الطبيعي أن تحصل تعارضات واختلافات في وجهات النظر ولهذا يجب أن نتعلم

www.jadidpdf.com

التنازل، والتفاوض بأدب، واللجوء للتصويت، والرضا بالقرار النهائي.

١٥. ولاحظ أن الوالدين لايميزان بين أبنائهم ولكن تصرفات الأبناء (ومدى احترامهم للوالدين) تجعلهما يعاملان كل فرد بطريقة مختلفة (وهذا بالمناسبة ما سيفعله معك جميع الناس لاحقا).

١٦. وأخيرا؛ لا يمكن لأحد البقاء في المنزل بعد تخرجه من الثانوية العامة: فالناجح يدخل الجامعة، والمتفوق يحصل على بعثه، والفاشل يبحث عن عمل والبنات نبحث لهن عن عريس!

(ولاحظ أنني حذفت أربعة إرشادات من القائمة كونها خاصة جدا).

** ** **

وتحت هذه القواعد وضعت مربعاً صغيراً كتبت فيه العقوبات التي تطال من يخالفها وتتدرج كالتالي:

- كتابة الإرشادات السابقة بخط اليد (لتذكرها جيدا في المرة القادمة)!

www.jadidpdf.com

- الخصم من المصروف (بحسب تقدير الوالدين).
- الحرمان من الجهاز المفضل (كمبيوتر، آيباد، جوال)...
- البقاء في غرفته أو إغلاق الكهرباء عنها.
- عدم الخروج من المنزل لعدة أيام...

وكما قلت سابقا ؛ المهم هنا هي (الفكرة) في حين يمكن تغيير أو استبدال العناصر ذاتها بحسب ظروف كل عائلة..

افعل مثلي وعلق توجيهاتك في غرف أبنائك أو على الأقل قص هذا المقال وعلقه أمامهم.. فمجرد توثيقها ووجودها مكتوبة يجعلها واضحة في أذهانهم ويحولها إلى مرجع يريحك ويريحهم من عناء تكرارها يوميا.

جرب ؛ وأخبرني بالنتيجة !

❋❋❋

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- تكرار الإرشادات يفقدها قيمتها ويجعلها مملة وعرضة للنسيان بعكس المكتوب فعلاً.
- اختر فقط أهم عشر قواعد منزلية وعلقها في مكان واضح للجميع.
- التربية لا تتعلق بالتوجيه فقط بل وبالقدوة الصالحة (فلا تنه عن خلق وتأتي بمثله .. عار عليك إذا فعلت عظيم).

www.jadidpdf.com

إرشادات الحياة الصغيرة

يظل الآباء ينظرون لأبنائهم حتى بعد زواجهم وإنجابهم كأطفال يحتاجون للنصح والتوجيه.. وهذه النظرة العالمية تجعلهم لا يكفون عن إلقاء النصائح والإرشادات حتى حين يشعرون أن حديثهم أصبح مكررا وأن أبناءهم ملوا سماعه..

وبطبيعة الحال خوفهم على أبنائهم من الأخطاء وخداع الآخرين هاجس يقض مضاجعهم بصرف النظر عن الثقافة والمجتمع الذي ينتمون إليه.. وجاكسون براون مثل كل الآباء لم يستطع كبح نفسه عن إلقاء النصائح والإرشادات حتى حين شارف ابنه آدم على دخول الجامعة.. وفي ليلة لم يستطع فيها النوم نزل إلى المطبخ وسحب ورقة وقلم وجلس يكتب إرشادات صغيرة كي يأخذها معه إلى الجامعة.. وفي البداية كان يتصور أنه سيكتب ورقة أو ورقتين ولكنه بقي يكتب ويكتب ويكتب حتى وصل إلى ١٥٦٠ نصيحة وإرشاد ..

ورغم أنه سلمها إلى ابنه آدم كهدية إلا أن إعجاب عائلته

www.jadidpdf.com

وأصدقائه بها جعله ينشرها في كتيب صغير سماه إرشادات الحياة الصغيرة (Life's Little Instruction Book) ..

ولأن ما يكتب من القلب يدخل القلب حقق كتابه انتشارا سريعا ودخل قائمة النيويورك تايمز كأفضل الكتب مبيعا لعدة سنوات (كما صدر بعضها كتقاويم سنوية)!

وهذه الإرشادات – كما ستلاحظ – تتنوع بين نصائح عملية وعاطفية وتربوية واقتصادية .. ورغم أن بعضها بديهي وساذج لم أذكره في قائمتي معظمها حكم حقيقية ونصائح عملية تعادل وزنها ذهبا.. وأليك بعض الأمثلة:

– احذر من عروض البنوك مهما كانت مغرية !

– أهدِ حماتك ورداً في عيد ميلاد زوجتك !

– لا تترك منزلك دون جهاز لكشف الحريق !

– توكل على الله ولكن أغلق بابك جيدا !

– لا تيأس أبدا واحتفظ بخط للرجعة !

– لا تتخذ قرارا وأنت غاضب !

– كن شجاعا ، وإن لم تكن كذلك فتظاهر ، فلن يلاحظ أحد الفرق !

www.jadidpdf.com

- حاول فتح السيفون وأبواب الحمام (بكوعك)!
- تعلم كيف تستمع فالفرص الخفية تحتاج لأذن قوية !
- لا تحرم الآخرين من الأمل فقد يكون هذا كل ما يملكوه !
- حين تصادف كتابا جيدا اشتره حتى لو لم تقرأه !
- كن لطيفا أكثر مما أنت في الحقيقة ولكن لا تسمح لأحد باستغلال طيبتك!
- اعمل تمارين للبطن ٥٠ مرة في الصباح و ٥٠ في المساء!
- لا تستثمر في الأسهم مالا تتحمل خسارته لاحقا !
- لا تشارك رجلا فشل ثلاث مرات !
- لا تستعمل بطاقات الإئتمان للشراء بالتقسيط !
- ابتسم فهذا لا يكلفك شيئا ولكنه لا يقدر بالمال !
- لا تجادل شرطيا أبدا (.. وهي نصيحة سمعتها من والدي أيضا)!
- لا تشر ماركات مكلفة حين تجد شيئا أرخص بنفس الجودة!
- شجع أبناءك على العمل في أوقات فراغهم حالما يبلغون السادسة عشرة.

www.jadidpdf.com

– وأخيرا .. لا تصدق كل ما تسمع، ولا تنفق كل ما تملك، ولا تنام قدر ما ترغب.

وهذه – أيها السادة – مجرد نماذج مختارة من ١٥٦٠ نصيحة كتبها أب عطوف لا يعتقد أن ابنه وصل أو سيصل يوما لسن النضج . وقد يكون السر وراء رواجها ليس جهل الآباء بها (حسنا؛ بعضهم كذلك) بل لأنها تختصر وتعبر عما يريدون قوله وأكثر !!

يقول جاكسون في كتابه: "لا يكفي أن تدل ابنك على الطريق بل يجب أن تزوده بالخارطة"!

وأنا أقول: ومن المؤسف أننا لا نتذكر خارطة الوالد إلا بعد فوات الأوان .. ويا ليت يخبرنا كل إنسان بتجربته مع "الوالد".

***

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- مهما كبر أبناؤنا تظل تفصل بيننا ذات السنوات التي بدأت بولادتهم.
- أنت الوحيد بين البشر الذي يتمنى والداك أن تتفوق عليهما فعلاً.
- مشكلة الآباء اعتقادهم أن أبناءهم يحتاجون لإرشاد ومشكلة الأبناء اعتقادهم أنهم لم يعودوا بحاجة لإرشاد أحد.

www.jadidpdf.com

إرشادات الحياة .. ثاني مرة

بعد نشر آخر مقال وصلتني رسائل كثيرة تسأل فيها إما عن كيفية شراء الكتاب (وما إن كان مترجما للعربية) أو إكمال بقية النصائح التي أشرت إليها (وهذا أمر شبة مستحيل كونها تتجاوز ١٥٦٠ نصيحة).

والكتاب مرة أخرى يدعى إرشادات الحياة الصغيرة كتبه أب عطوف كنصائح قدمها لابنه كهدية قبل انتقاله للدراسة في الجامعة.. وعلى غير ما توقع الأب (ويدعى جاكسون براون) حقق الكتاب المرتبة الأولى في قائمة النيويورك تايمز وأصبح بين ليلة وضحايا من أكثر الكتب تهاديا بين الآباء والأبناء...

وعلى عكس ما توقعت أنا أيضا حقق المقال السابق ردود فعل كثيرة من القراء كما يتضح من موقع الجريدة الإلكتروني .. ولأن معظم التعليقات تضمنت طلبا بإيراد المزيد (كوني لم أقدم سوى ٢١ فقط في المقال السابق) عدت مجددا لغربلة الكتاب واخترت لكم الإرشادات التالية :

١. حين تقول والدتك "ستندم على فعل ذلك" .. ستندم عليه غالبا !

www.jadidpdf.com

٢. اعتن بسمعتك جيدا فستثبت لك الأيام أنها أغلى ما تملك!

٣. لا تخش العقبات الكبيرة فخلفها تقع الفرص العظيمة !

٤. قد لا يتطلب الأمر أكثر من شخص واحد يقلب حياتك رأسا على عقب!

٥. اختر رفيقة حياتك بحرص؛ فهو قرار يرسم ثلاثة أرباع حياتك!

٦. اقلب أعداءك لأصدقاء بفعل شيء جميل ومفاجئ لهم!

٧. حين تدق الفرصة على بابك ادعها للمبيت!

٨. تعلم القواعد جيدا ثم اكسر بعضها !

٩. احكم على نجاحك من خلال قدرتك على العطاء وليس الأخذ!

١٠. احذر العاهرات مهما بدلن ثيابهن!

١١. ركز على جعل الأشياء أفضل وليس أكبر أو أعظم !

١٢. كن سعيدا بما تملك، واعمل على امتلاك ما يسعدك!

١٣. أعط الناس أكثر مما يتوقعون!

١٤. دلل زوجتك، ولكن ليس أطفالك !

١٥. لا تكن منشغلا لدرجة عدم التعرف على أشخاص جدد !

www.jadidpdf.com

١٦. اقض مع أطفالك ضعف وقتك المعتاد وامنحهم نصف المال المعتاد!

١٧. ابتعد عن الأماكن المشبوهة؛ فالأحداث السيئة تحدث هناك!

١٨. الفاشل في إنفاق ماله فاشل في كل شيء في حياته !

١٩. لا تهدد ما لم تملك القدرة على التنفيذ !

٢٠. تعلم الإسعافات الأولية فجميعنا يمر بظرف يندم عليها !

٢١. حين يسألك أحدهم سؤالا لا تحبه ابتسم وقل (ولماذا تريد أن تعرف)؟!

٢٢. لا تفقد أعصابك، أو ثقتك بنفسك، أو مفاتيح سيارتك !

٢٣. فاجئ صديقا قديما باتصال مباغت !

٢٤. لا تقل لرجل أنه بدين أو أصلع أو أشيب، فهو يعرف ذلك مسبقا !

٢٥. سافر وشاهد أماكن جديدة بعقل مفتوح !

٢٦. حين تشتري عقارا انتبه لثلاثة شروط مهمة: الموقع، ثم الموقع ثم الموقع !

٢٧. اكتب ١٠ أشياء تريد انجازها في حياتك ثم ضع الورقة في محفظتك !

www.jadidpdf.com

٢٨. كل شخص تقابله يملك شيئا مميزا، حاول أن تتعلم منه !

٢٩. سجل صوت والدك ووالدتك وهما يضحكان !

٣٠. أرسل لزوجتك باقة ورد ثم فكر بالسبب لاحقا !

٣١. لا تتوقع من أطفالك الاستماع لنصائحك ووضعك مزر !

٣٢. ادخر دائما ١٠٪ من دخلك !

٣٣. كلما تعلمت أكثر كلما طرحت المزيد من المخاوف عن كاهليك !

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- حتى إن لم تكن أفضل إنسان في الدنيا لا يمنعك ذلك من التصرف بشكل أفضل مما أنت عليه فعلاً.
- ليس صحيحاً أن فاقد الشيء لا يعطيه، ونصائحنا لأطفالنا أكبر دليل على ذلك.
- اعمل نسخة من المقالين، ثم علقهما في غرفة أبنائك.

www.jadidpdf.com

كن كذلك على أي حال

ستيفن كوفي كاتب ومؤلف أمريكي اشتهر بعد نجاح كتابه "العادات السبع للناس الأكثر فعالية". كما نشر عدداً من الكتب الأخرى الناجحة مثل: الشيء الأول أولا، ومبدأ القيادة المحوري، وسلطة العادات السبع، والعادات السبع للأسر الأكثر فعالية، والتعايش مع العادات السبع الذي يتضمن قصصاً حقيقية عن أناس قاموا بتطبيق هذه العادات على حياتهم..

ومن المقولات الجميلة للسيد كوفي مجموعة تنتهي بقوله (على أي حال) تستحق أن تطلع عليها وتتبناها في حياتك.. فهناك مثلا:

- إن فعلت الخير سيتهمك الناس بأن لك دوافع خفية.. فلا تتوقف عن فعل الخير على أي حال...
- الصدق يجعلك مكروها ومعرضا للنقد .. كن صادقا على أي حال...
- الرجل الذي يحمل أفكارا عظيمة قد يعرقله أتفه الرجال.. اصنع أفكارك العظيمة على أي حال...

www.jadidpdf.com

- الناس حولك غير منطقيين ولا تهمهم سوى مصالحهم الخاصة.. فأحبهم على أي حال...
- عندما تحقق النجاح ستكسب أصدقاء مزيفين وأعداء حقيقيين.. اسع للنجاح على أي حال...
- الصرح الذي تبنيه في سنوات قد ينهار في لحظات.. ابن صرحك على أي حال...
- من يحتاج لمساعدتك سيلومك لاحقا على تقصيرك.. ساعد المحتاجين على أي حال...
- الناس يحبون الضعفاء ولكنهم يحترمون الأقوياء.. كن مع الضعفاء على أي حال...
- إن أعطيت العالم أفضل ما لديك قد يرد عليك بأسوأ ما لديه.. قدم أفضل ما لديك على أي حال...
- الخير الذي تفعله اليوم سينساه الناس غدا.. افعل الخير على أي حال...

** ** **

ولأن مقولات السيد كوفي انتهت (على أي حال) فكرت بالسير على نفس المنوال وإخبارك بمجموعة أستكمل بها المقال:

www.jadidpdf.com

- فالناس قد يظلمونك أو يسيئون فهمك.. فلا تهجرهم على أي حال.
- وقد تفشل في تحقيق جميع أهدافك في الحياة.. فلا تتوقف على أي حال.
- وستتعرض للأذى إن علقت الجرس أولا.. فبادر بفعل ذلك على أي حال.
- وقد لا تصبح ثريا في يوم من الأيام.. فكن سعيدا على أي حال.
- ولن تنجح في إقناع جميع الناس بأفكارك الرائعة.. فتفهم مواقفهم على أي حال.
- ورغم أن الحياة غير عادلة بطبيعتها.. كن عادلا على أي حال.
- ورغم أن الجميع يكذب على الجميع.. كن صادقا على أي حال.
- وقد تبتلى بمرض أو مصيبة لا تطال غيرك.. فكن متفائلا على أي حال.

www.jadidpdf.com

- لن تحصل على كل ما ترغبه وتتمناه .. فكن شاكراً على أي حال.
- صحيح أن البعض كان بخيلا في تعامله ومساعدته لك.. فكن كريما على أي حال.
- في حياتك أشخاص عاملوك بفوقية وكبرياء .. فكن متواضعا على أي حال.
- مازلت تتذكر مواقف مؤذية من زوجتك (أو زوجك).. فكن محبا على أي حال.
- لا يمكنك منع أفراد عائلتك من ارتكاب الحماقات.. فتقبل ذلك على أي حال.
- وأخيرا : جميعنا سنموت على أي حال.. فلا تغادر الدنيا دون ترك أثر يقاوم النسيان.

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- تصرف كما أنت وليس كما يعاملك الناس.
- لن تفعل شيئاً إن فكرت بالنتائج السلبية لكل فعل جميل.
- لا يمكنك منع الناس من أذيتك والشك في نواياك ولكن يمكنك منع تأثيرهم عليك.

www.jadidpdf.com

مغالطات يستحسن انتباهك إليها

يستعمل الناس خلال نقاشاتهم مغالطات يستحسن تنبهك إليها .. مغالطات زئبقية وغير ذات علاقة يجب أن ندركها كي لا نتحدث أو نستمع كأغبياء.. فكم مرة مثلا حُبست داخل سيارتك بسبب سيارة توقفت خلفك، وحين يحضر صاحبها يقول لك (بدل أن يعتذر) "يا أخي كل السيارات مقفلة على بعضها".

هذه المغالطة أدعوها (ترك الخاص والاستشهاد بالعام) حيث يتم تجاهل مشكلتك والاحتكام إلى ما يفعله الجميع.

وهناك مغالطة معاكسة لها أدعوها (الاستشهاد بالخاص لتأكيد العام):

ومثال ذلك رجل فاضل استشهد على ضرر الاختلاط بقصة ممرضة حملت من زميل لها في العمل.. ورغم أنني لا أشك بأمانته وصحة قصته إلا أنها مغالطة تعتمد على تعميم الاستثناء والاستشهاد بالنادر.. بمعنى؛ إن كان هو يملك قصة واحدة نادرة (والنادر لا حكم له كما قال الفقهاء) نملك نحن آلاف القصص عن آلاف الممرضات العفيفات اللواتي لم يحدث معهن شيء.

www.jadidpdf.com

وهذا يذكرني بمغالطة ثالثة تدعى مغالطة (انتقاء السبب):

فالمأساة التي حصلت مع الممرضة السابقة؛ هل حدثت لأنها تعمل في مستشفى؟ أم حدثت – مثلاً – بسبب ضعف الوازع الديني؟ أو الأخلاقي؟ أو سهولة الانقياد؟ أو تعارف الجنسين من خلال النت؟... الحقيقية هي أن قصة كهذه يمكن أن تحدث لآلاف الأسباب الأخرى والقصة السابقة مجرد حالة خاصة لا يجوز تعميمها (على الأقل كي لا نقذف بالسوء كافة العاملين في القطاع الصحي).

أيضا هناك (مغالطة التعميم وعدم الاستثناء):

ومثال ذلك قول أحدهم عن أمة محمد (خير أمة أخرجت للناس)وبالتالي لن تجد أحدا فيها فاسقاً أو عاصياً أو غير مؤمن.. وهذا طبعا غير صحيح بحكم الواقع.. فالآية الكريمة تتحدث عن حالة عامة وغالبة في حين قد نصادف نحن حالات خاصة واستثنائية لا تعارضها أو تلغيها.

وهناك ما أدعوه (مغالطة الانتقال لمشكلة رديفة):

وفي هذه المغالطة يتعمد أحدهم التهرب من القضية الأساسية

www.jadidpdf.com

(لهشاشة موقفه فيها) ومناقشة مشكلة رديفة سهله يضمن تأييد الحضور لها.. ويحدث ذلك حين تبدي – مثلا – موافقتك على قيادة المرأة للسيارة فيقول لك أحدهم: وهل ترضى أن يهاجمها ضعاف النفس في الشارع؟ (وبالتأكيد لن يرضى ذلك أحد) ولكنه ترك القضية الرئيسية وأنتقل إلى مشكلة مختلفة يسهل مهاجمتها وضمان اتفاق الجميع معها بدل التورط في مناقشة مسألة شائكة كحق المرأة في الحركة وقضاء حوائجها بنفسها...

وهناك مغالطة سادسة أدعوها (تعاطف الحشد):

وفي هذا الأسلوب يلجأ المحتج إلى "نخوة" الحضور وإثارة مشاعرهم دون الخوض في المسألة ذاتها.. تخيل أنك ألقيت رأيك السابق بين مجموعة من الضيوف فيتجاهلك "المعزب" ويوجه كلامه للناس ويقول بصوت مرتفع "ياقوم ؛ هل سمعتم ما يقوله أخونا هذا هداه الله ، هل ترضون ذلك لزوجاتكم ومحارمكم". فيلتفت نحوك الجميع بنظرات تقول: "ويحك أيها المارق".

والمغالطة السابقة تذكرنا بـ(مغالطة الشخصنة):

وفي هذا النوع من المغالطات يتم الحكم ليس على القضايا

www.jadidpdf.com

نفسها بل على صاحبها أو ناقلها بشكل شخصي.. إن أحببناه قبلنا منه كل شيء (بل وسارعنا لتفسير زلاته ووقعاته) وإن كرهناه رفضنا منه كل شيء (بحجج كثيرة أبرزها عدم التخصص أو التحدث في غير فنه).

وهناك أيضا ما أدعوه (مغالطة تخصيص السبب):

وهي مغالطة نشاهدها كثيرا لدى المتشددين في مختلف الديانات.. فقد يربط أحدهم صحته وغناه وسعادته بقوة إيمانه وكثرة حسناته وإخلاصه للمعبد.. وكان يمكن لهذه العلاقة أن تكون صحيحة لولا وجود آلاف الديانات الأخرى (وآلاف الكافرين من أتباع الديانات المختلفة) الذين يتمتعون مثله بالصحة والعافية والسعادة.

أما المغالطة التاسعة والأخيرة فأدعوها (مغالطة الاصطفاء):

ومثال ذلك قول الزعيم المصري السادات بعد حرب ٧٣ : "ربنا يحبنا عشان كدا انتصرنا عاليهود". غير أن اصطفاءً من هذا النوع يمكن أن يستعمله اليهود بنفس الطريقة بحيث يقولون مثلا: "وربنا يحبنا أكثر لأننا انتصرنا على العرب أربع مرات"!!

www.jadidpdf.com

والآن سأترك لك تأمل هذه المغالطات واكتشاف المزيد منها بنفسك.. يمكنك البدء من اليوم من خلال تأمل مغالطات الناس (وفعلهم لأي شيء) ماعدا الاعتراف بالمنطق والواقع وصحة الرأي المقابل. لا تفعل مثلهم رجاء.

***

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- الناس يمكنهم قول أي شيء باستثناء الاعتراف بصحة رأيك.
- أسوأ المغالطات تلك التي تعتمد على وقائع صحيحة، ولكن في قضية لا تخصك.
- مغالطات النقاش لا تجعلنا نبدو كالأغبياء فقط، بل وتحرمنا أيضاً فرصة تعلم أشياء جديدة.

www.jadidpdf.com

لا تستشهد بالأكثرية أو الأقدمية

معظم الناس لا يسعون في نقاشاتهم إلى إثبات الحقيقة بل إلى إثبات فكرتهم عن الحقيقة التي يرغبون فيها (وفرق كبير بين الاثنين). وحين يصبح همنا الانتصار للأفكار التي تناسبنا نبدأ بمغالطة أنفسنا والاستشهاد بأدلة خاطئة أو مخالفة للمنطق والواقع...

وحين جلست لكتابة هذا المقال كان في ذهني ستة أنواع على الأقل من الاستدلالات الخاطئة التي يعتمد عليها الناس دون إدراك مغالطتها وعدم حجيتها ..

ومن أكثر الوسائل التي يعتمدون عليها لإثبات آرائهم الاستشهاد بالأكثرية أو رأي الأغلبية (في حين لا أصدق شخصيا بوجود شيء يدعي إجماع الأمة مع كل هذه الفرق والمذاهب والمدارس الفقهية المختلفة).

وهذه المغالطة الاستشهاد بالأغلبية نسمعها كثيرا بين الناس بحيث يقول أحدهم للآخر "من غير المعقول أن يكون الجميع على خطأ وأنت فقط على صواب".

www.jadidpdf.com

ولكن الحقيقة هي أن الأكثرية يمكن أن تكون على خطأ وضلال وأن العامل العددي ليس شرطا لإثبات الصحة والواقع .. فقبل ٥٠٠ عام مثلا كان الناس يعتقدون أن الأرض مسطحة كالطبق، وقبل ١٥٠ عام كانوا يعتقدون أنها محور الكون، وقبل ١٥ عام كنا نعتقد أنها الوحيدة التي تملك حياة.. ولكن اليوم اتضح أن "ملايين البشر" كانوا على خطأ وأن الأرض مازالت كما هي منذ أربعة بلايين عام (كوكب كروي صغير على هامش مجرة متواضعة تدعى درب التبانة).

وليس أدل على انتفاء هذا الرابط من قصص الأنبياء التي تتضمن دائما فريقين.. الأول: نبيا وحيداً يملك رأيا صحيحا مقابل أكثرية تعيش في ضلال وتعتمد على حجة ﴿ وَجَدْنَآ ءَابَآءَنَا كَذَٰلِكَ يَفْعَلُونَ ﴾[1]!!

**   **   **

والآية الأخيرة بالمناسبة تقودنا إلى خطأ ثانٍ في الاستدلال هو الاستشهاد بالموروث ومرويات التاريخ وما تناقلته الأجيال منذ القدم دون تمحيص أو تحليل أو تأمل..

---

(١) سورة الشعراء، الآية: ٧٤.

www.jadidpdf.com

فالعراقة والقدم ليست شرطا أو دليلا بحد ذاته، وتداول الموروث لا يمكنه تأكيد أو نفي أي قضية حاضرة (بدليل قول الرسول ﷺ حين سئل عن حكم النقل عن اليهود: (**إذا حدثكم أهل الكتاب فلا تصدقوهم ولا تكذبوهم وقولوا آمنا بالله وكتبه ورسله**).

وفي الغالب لا يمكن لمن ولد ونشأ داخل الموروث إدراك مكامن الخطأ فيه؛ ولكن يمكن لمن ولد ونشأ خارجه تمييزه بسهوله وإدراك مدى خطئه وسذاجته (فنحن مثلا ندرك بسهولة سذاجة شرب بول البقر في الهند، وحماقة تقديم الأرز لتماثيل بوذا في تايلند).

ولاحظ هنا أن معظم هذه الخرافات عريقة ومتوارثة منذ آلاف السنين ولكن هذا لا يجعل منها دليلا يثبت صحتها أو عبقرية وعقلانية من وضعها في الزمن القديم ويساند هذه المفارقة قوله تعالى: ﴿ وَإِذَا قِيلَ لَهُمُ اتَّبِعُوا مَا أَنزَلَ اللَّهُ قَالُوا بَلْ نَتَّبِعُ مَا أَلْفَيْنَا عَلَيْهِ آبَاءَنَا أَوَلَوْ كَانَ آبَاؤُهُمْ لَا يَعْقِلُونَ شَيْئًا وَلَا يَهْتَدُونَ ﴿١٧٠﴾ ﴾[1].

---

(١) سورة البقرة، الآية: ١٧٠.

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- الناس لا يسعون لإثبات الحقيقة، بل إلى تقديم فكرتهم عن الحقيقة التي يرغبونها.
- الأغلبية ليست شرطاً لصحة الفكرة أو دليلاً على عدم ضلال الكثرة بدليل سير الأنبياء.
- الأفكار القديمة تحظى بقدسية عظيمة ولكن لا يعني هذا أنها صحيحة بدليل وجدنا آباءنا كذلك يفعلون.

www.jadidpdf.com

لا تطلب دليلا على ما تدعيه أنت

تحدثت في آخر مقال عن خطأ أو مغالطة الاستشهاد بالأكثرية أو الأقدمية لإثبات صحة الشيء بدليل قوله تعالى: ﴿وَإِذَا قِيلَ لَهُمُ اتَّبِعُوا مَا أَنزَلَ اللَّهُ قَالُوا بَلْ نَتَّبِعُ مَا أَلْفَيْنَا عَلَيْهِ آبَاءَنَا﴾.

أما ثالث خطأ يمكن الاستدلال به فهو الطلب من الآخرين تقديم دليل ينقض أو ينفي ما تدعيه أنت.. فمن يدعي شيئا يتحمل هو (وليس السامع) عبء إثباته وتقديم الدليل على صحته حسب القاعدة الشرعية والقانونية : البينة على المدعي وليس على من أنكر.

فحين يخبرك صديقك مثلا أن مخلوقات فضائية هبطت في جنوب السعودية يتحمل هو عبء تقديم الدليل وليس أنت.

ولكن لنفترض أنك بعد أن سخرت من ادعائه هذا (الذي لم يدعمه بصور وتقارير إخبارية) قال لك: "أثبت أنت عدم وجود مخلوقات فضائية". بهذا المنطق يكون هو قد دخل في مغالطة تتضمن نقل عبء الإثبات إليك، وتحميلك أنت مسؤولية (نقض) ما عجز هو عن إثباته.

www.jadidpdf.com

وهذا النوع من الاستلال يظهر بكثرة حين يتناقش أتباع الديانات المختلفة مع بعضهم البعض.. فقد تدخل مثلا في نقاش حاد مع راهب هندوسي فيقول لك: "وكيف تثبت أن ديانتي على خطأ؟" أو "كيف تدعي أن آلهتي غير موجودة"؟ أو "كيف تثبت أن كتابي من تأليف البشر"؟ في حين أنه هو من يجب أن يقدم الدليل (كونه المدعي) على صحة ديانته ووجود آلهته وقدسية كتبه، وليس أنت الذي لم تشغلك يوما هذه الأسئلة.

**　**　**

أما رابع مغالطة في الاستشهاد على صحة الرأي فهي: تغيير الموضوع والخروج عنه بطريقة زئبقية ماكرة.

ويحدث هذا حين تتحدث في قضية واضحة ومحددة فيرد عليك الطرف الآخر بأدلة أكثر قوة وبلاغة (ولكنها للأسف لا تتعلق بالموضوع). مثلا .. حين كتبت مقالا أنكرت فيه قدرة الجان على التلبس في جسم الإنسان أتتني معظم الانتقادات بطريقة: (ولكن الجن مثبت في القرآن والسنة).

وهذه بدون شك حجة قوية لا يمكن مخالفتها، ولكنها ببساطة

www.jadidpdf.com

لا تتعلق بموضوعنا كوني لم أنكر وجود الجان بل تحدثت عن عدم دخول الجن في جسم الإنسان (وهذا يعيدنا بالمناسبة إلى القاعدة السابقة: البينة على من المدعي وليس على من أنكر).

أيضا قد تعترض أنت على ذهاب أبنائنا للقتال في الدول المضطربة في الخارج فيرد عليك أحدهم (ولكن الجهاد فريضة هانت الأمة بعد تركها). وهذه الحجة بدورها قوية (بل ومرعبة كونها تجعلك تبدو كمن يعترض على فرضية الجهاد أو يرغب في استمرار هوان الأمة) ولكنه ببساطة يقدم حجة قوية على قضية لم تطرحها أصلا كون قضيتك الأساسية هي التغرير بفتيان غير مؤهلين للحرب في مواطن فتنة تملك رجالا أكثر منا، وبين فرق تدعي كلها الانتماء للإسلام.

وقبل أن نختم المقال اسمح لي بتذكيرك بما ذكرنا في هذا المقال وآخر مقال أيضا:

من المغالطات الشائعة بين الناس (حين يرغبون في إثبات أفكارهم ومواقفهم) الاستشهاد برأي الأكثرية، والأقدمية، وطلب دليل ينفي إدعاءاتهم، وتقديم حجج على مواضيع لم تطرح أصلا!

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- لا تقبل نقل عبء الإثبات إليك أو (نقض) ما يعجز عن إثباته صاحب النقاش، فالبينة على المدعي وليس على من أنكر.
- حين تناقش أحدهم لا تسمح له بإخراجك إلى مسائل فرعية يجيد الحديث عنها.
- من مغالطات النقاش تقديم أدلة قوية جداً على قضايا (لا يدرك الجمهور) أنها لم تطرح أصلاً.

www.jadidpdf.com

الأسبق والأقرب .. يشوهان قدرتك على التفكير

رغم ذكائنا وتعقيد عقولنا، يمكن لقدرتنا على الحكم والتفكير أن تتشوه لأبسط الأسباب.

فنحن – مثلا – نتبنى أول رأي نسمعه أو نجربه مهما بدت الأسباب التالية مقنعة ومنطقية أكثر.. فحين يخبرك شقيقك مثلا (وهذا مجرد مثال) أن حريقا التهم ٣٠٠ محل ستتبنى هذا الرقم لمجرد أنك سمعته قبل أي رقم آخر وتجد أنك تخالف تلقائيا وتصحح بإخلاص لكل من يدعي لاحقا أنه ١٥٠ محلا فقط..

فالأفكار والآراء والمعلومات التي نتلقاها سرعان ما تحتل فراغا في عقولنا وشخصياتنا بحيث يصعب حذفها أو تعديلها لأجل معلومة تتعلق بذات الموضوع (حتى لو سمعناه قبل دقيقتين فقط).

ويا ليت الأمر يقتصر على مجرد حريق في "سوق شعبي". فالخطورة في موضوع الأسبقية أننا حين ننشأ أطفالا تسبق إلى عقولنا آراء ومعتقدات يصبح لها الأولوية في تشكيل آرائنا وأفكارنا ومواقفنا التالية بل وتصبح الأساس والمقياس لكل ما

www.jadidpdf.com

نقبله ونرفضه لاحقا في سن الرشد.. وكلما تقدمنا بالسن كلما نزداد تعصبا وانتماء للأسس القديمة حتى نصبح عاجزين تماما عن تبني أي أفكار جديدة أو مختلفة حين نصل لسن الشيخوخة ونرد إلى أرذل العمر ﴿لِكَيْ لَا يَعْلَمَ بَعْدَ عِلْمٍ شَيْئًا﴾[1]!!

وبالإضافة لأسبقية التأثير نتبنى غالبا آراء الأقرب (فالأقرب) ضمن دائرة المعارف والأصدقاء والثقافة المحلية.. فنحن نصدق مثلا كلام الشقيق على كلام الغريب، ونصائح الأصدقاء أكثر من نصائح الخبراء، وفتاوى شيوخنا المحليين على مشائخ الأزهر أو علماء الزيتونة والقرويين.

فحين يخبرك شقيقك – مثلا – أن عدد المحلات المحترقة هي ٣٠٠ تقتنع بكلامه (ليس فقط لأنه أول من أخبرك بذلك) بل وأيضا لأنه شقيقك الذي تثق به أكثر من الغريب.. وحين تستمع لنصائح أصدقائك بخصوص شراء المزيد من الأسهم (رغم تحذيرات الخبراء بانهيار السوق) تفعل ذلك لأنك لا تعرف "الخبراء" معرفة شخصية كأصدقائك في الاستراحة.. وحين

(١) سورة النحل، الآية: ٧٠.

www.jadidpdf.com

تفضل الالتزام بفتاوى مشايخنا المحليين فلأنك ببساطة تشاركهم نفس الرؤى والمذهب، في حين تجهل أو لا تعرف الأسس الفقهية والمذهبية التي اعتمد عليها مشائخ الدول الأخرى (والإنسان بطبعه عدو ما يجهل!!

وحين نجمع (الرأي الأسبق مع الأقرب) نفهم كيف تسيطر الأفكار الخرافية وغير العقلانية على عقل الإنسان لمجرد أنه عرفها في سن صغيره أو سمعها من أقرباء يثق بهم ويعيش في كنفهم منذ ولادته.. وحين يصل أحدنا إلى سن الرشد (أو هكذا يفترض) تكون الأفكار السائدة في مجتمعه قد أحكمت سيطرتها على شخصيته وطريقة تفكيره لدرجة يضع الخرافي منها في سياق ذهني مختلف لا ينفع معها أي نقاش منطقي أو استدلال عقلاني أو تعليم جامعي (ونادرا ما ينعتق أحدهم من هذا المعتقل ويشكل قناعاته الشخصية والخاصة)!!

لهذا السبب قد تشوه بعض المجتمعات عقول أطفالها بمعنى الكلمة (بحكم الأسبقية والقرب) وتنزع منهم بمرور العمر نعمة التفكير النقدي والتحليل المجرد.. وحتى حين ينعتق أحدهم من عبودية الكثرة يصعب عليه مخالفة الأغلبية والتصريح علنا بأي

www.jadidpdf.com

تفسير منطقي يعارض ما توافق عليه المجتمع فهو في النهاية إنسان ذكي ومتعلم ويدرك جيدا نتائج الخروج على المجتمع ومخالفة اعتقاد توارثته الأجيال!!

على أي حال؛

هناك عيوب أخرى كثيرة قد تشوه عقولنا وتمنعنا من التفكير السليم (مثل الرأي المسبق، والتعصب الأعمى، وقلة الخبرة، وطغيان العاطفة ووو..) .. غير أنني فضلت الاقتصار على عنصري (الرأي الأول والأقرب) ليس فقط لأهميتها في تشكيل الآراء وقولبة المجتمعات، بل ولأنهما يستمران معنا طوال العمر دون أن ندرك وجودهما بطريقة واعية!!

***

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- يظل عقل الإنسان رهينة لأول فكرة سبقت إليه.
- عقل الإنسان نسخة شبة مكررة للعقول التي تعيش حوله.
- (بحكم القرب والأسبقية) تطمس المجتمعات المنغلقة عقول أطفالها وتنزع منهم نعمة التفكير النقدي والتحليل المجرد.

www.jadidpdf.com

ليس لأنك تحبه

نحن في الغالب نتبنى آراء الأشخاص الذين نحبهم ونتفق معهم، ونرفض آراء الذين نكرههم ولا نتفق معهم حتى إن كانت بذاتها صحيحة.

نتجاوز الحكم على الرأي والفكرة ونستدعي أحكاما مسبقة تجاه قائلها.. نمنع أنفسنا من رؤية الحقائق المجردة ونشغل من حولنا بنوايا الطرف المقابل وندخل في صراعات شخصنة وجدل عقيم..

مشكلة العقل البشري أنه يصنف الناس ضمن قوالب وثوابت يرفض كسرها حتى حين يفعلون عكسها.. فالفاسق فاسق حتى لو فعل خيرا، والتقي تقي حتى لو فعل شرا.. الأول يحاول خداعنا حين يفعل خيرا، والثاني لا يقصد سوءاً حين يفعل شراً ولكن الحقيقة هي أن (الرأي الأول يصعب غالبا تغييره أو استبداله).

الحقيقة هي أن العقول الصغيرة تعجز عن تحليل المواقف، ومناقشة الأفكار، فتلجأ للحل السهل (تصنيف الناس في قوالب

www.jadidpdf.com

جاهزة). يسهل عليها الغيبة والشتيمة كونه يصعب عليها مقارعة الحجة بالحجة، وتقديم أفكار بذات المستوى، وتفنيد الآراء التي لم تألف سماعها.

يجب أن تسأل نفسك دائما : ماذا لو كانت آراء من نحبهم ونثق بهم هي الخاطئة، ومن لا نحبهم هي الصادقة؟

ماذا لو كانت أراء الذين نثق بعلمهم وفهمهم خاطئة (هذه المرة على الأقل)؟ والذين نختلف معهم ونشكك بآرائهم صحيحة (هذه المرة على الأقل)؟

لا تحتاج لمن يخبرك بأهمية البحث بطريقة محايدة بصرف النظر عن الآراء والمواقف والعواطف المسبقة.. فتبني أو رفض الآراء بحسب العواطف (ومدى حبنا وكرهنا للآخرين) موقف شخصي يُعمي العقول والقلوب.. أخذ فكرة مسبقة عنهم يعمينا عن مستوى رسالتهم وفرصة تعلمنا منهم.. فرب رأي سليم ينطق به رجل لا تتفق معه في شيء، ورأي خاطئ يخرج من رجل تتفق معه في كل شيء.. هل تعرف أكثر كذبا من الشيطان الذي قال فيه المصطفى ﷺ رغم ذلك (صدقك وهو كذوب).. هل تشك في المقابل في عدل داود وبعده عن الهوى رغم قوله تعالى: ﴿ فَٱحْكُم بَيْنَ

www.jadidpdf.com

ٱلنَّاسِ بِٱلْحَقِّ وَلَا تَتَّبِعِ ٱلْهَوَىٰ فَيُضِلَّكَ عَن سَبِيلِ ٱللَّهِ ﴾[١].

تقييمك للحقائق يجب أن يكون معزولا ليس فقط عن عواطفك الشخصية بل وعن خصائص أصحابها الأصيلة.. ليس شأنك الحكم على الأشخاص وسوابقهم (فالله يحكم بين عباده يوم القيامة) بل على مواقفهم من هذه المسألة أو تلك.. حين قال الحارث بن حوط للإمام علي بعد وقعة الجمل: أتظن يا أمير المؤمنين أن طلحة والزبير كانا على ضلال وهما من العشرة المبشرين بالجنة؟ قال الإمام علي قاعدة في الحكم مازلنا نرددها حتى اليوم: "الحق لا يعرف بالرجال وإنما يعرف الرجال بالحق".

والحكم على الإنسان من خلال تصوراتنا العامة يعيق حكمنا عليه في المواقف الخاصة.. ويعظم الخطأ حين نضع شعوبا بأكملها ضمن حكم عام وقالب دائم ونتجاهل أن﴿ وَمِنْ أَهْلِ ٱلْكِتَٰبِ مَنْ إِن تَأْمَنْهُ بِقِنطَارٍ يُؤَدِّهِۦٓ إِلَيْكَ وَمِنْهُم مَّنْ إِن تَأْمَنْهُ بِدِينَارٍ لَّا يُؤَدِّهِۦٓ إِلَيْكَ ﴾[٢].

ما يُفترض فعله هو العكس تماما.

يُفترض أن تستمع لمن لا تحبهم ولا تتفق معهم أكثر ممن تحبهم

(١) سورة ص، الآية: ٢٦.

(٢) سورة آل عمران، الآية: ٧٥.

www.jadidpdf.com

وتعرفهم حق المعرفة. حين تستمع وتناقش من لا تتفق معهم تفتح ذهنك على كافة الجبهات وتتعرف على مختلف الآراء والتوجهات.. أما إن كنت لا تستمع إلا لمن تحب، ولا تقرأ إلا لمن يتفق معك، فلا جديد ستضيفه إلى جعبتك.. استمرارك بالإطلاع على الآراء التي تميل إليها فقط، ينتهي بك لمفاهيم ضيقة ومحدودة ومع هذا تزداد رسوخا بمرور الأيام. خوف المجتمع من تعددية الآراء ينتهي بثقافة موحدة ونظرة ضيقة وجيل يملك ثقة الجهلاء.

هل تعتقد أنني على خطأ لمجرد أنني لا أروقك لك؟!

***

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- مشكلة العقل البشري أنه يصنف الناس ضمن قوالب يرفض كسرها حتى بعد تبين عكسها.
- إن كنت لا تستمع إلا لمن تحب، ولا تقرأ إلا لمن يتفق معك، فلا جديد ستضيفه إلى جعبتك.
- استمرارك بالاطلاع على الآراء التي تميل إليها فقط، ينتهي بمفاهيم ضيقة تزداد رسوخها بمرور الأيام.

لتحميل المزيد من الكتب الحصرية والرائعة
زوروا موقع جديد بدف
www.jadidpdf.com

www.jadidpdf.com

قناعاتك الشخصية ليست أفكار مقدسة

النتيجة التي تتوصل إليها بنفسك أكثر في إقناعا من الأفكار والآراء التي يخبرك بها غيرك.. والرأي الذي يتبلور في جمجمتك يزيح تلقائيا كافة الآراء والأفكار التي تتشكل خارجها. فهناك ترابط وثيق بين ما نتوصل إليه، وما نقتنع بصحته ونؤمن بصوابه .. فحين تفكر بنفسك (وتقلب الأمور برأسك) ستنتهي حتما إلى نتيجة ذاتية تتبناها بإخلاص وتدافع عنها بشدة مهما بدت ساذجة أو خاطئة لغيرك.. والنتائج الذاتية (التي تتوصل إليها بنفسك) قد تكون إيجابية تعمل لصالحك أو سلبية تعمل ضدك.. غير أنك لا تفرق – غالبا – بين الاثنين لوجودك في موقف مزدوج يجعلك بمثابة الخصم والحكم، البائع والمشتري، المشرع والناقد (الطباخ والمتذوق) وبالتالي يختل لديك ميزان الحكم والنقد السليم !!

وعدم تنبهنا لهذه المفارقة يفسر سبب استمرارك في ارتكاب الأخطاء وتساؤلك بعد فوات الأوان "كيف كنت غبيا لهذه الدرجة"؟ أو "كيف لم أتنبه لهذا الأمر في ذلك الوقت"؟ وللخروج من هذه الورطة يجب أن تملك قدراً كبيراً من التواضع

www.jadidpdf.com

الفكري والنقد الذاتي والاستماع للآراء المخالفة لك.. كما يجب أن تنظر لقناعاتك الشخصية كاجتهادات يمكن تعديلها واحتمالات يمكن تغييرها دون خجل أو تردد أو دفاع متشنج.

وأمر – كهذا – لابد أن ينتهي لصالحك، كون التعصب للرأي والقناعة بعصمة الأفكار الذاتية يخف لدى من يرتفع حظه من العلم والتجربة ومراجعة الذات (بدليل الإمام الشافعي الذي قال: كلما أدبني الدهر أراني نقص عقلي: وإذا ما ازددت علماً زادني علماً بجهلي).

وهذا في الحقيقة سر انتشار الغرور والغطرسة والإعجاب بالرأي بين العوام وصغار والسن وأنصاف العلماء، وخفوته التدريجي لدى الكبار والعظماء والمتبحرين في العلم والمعرفة.. قارن – مثلا – تمسك من حولك بآرائهم ودفاعهم الشرس عنها مع رجل بمستوى الإمام أحمد بن حنبل الذي يقول: (كلامنا رأي فمن جاءنا بخير منه تركنا ما عندنا إلى ما عنده) أو مالك بن أنس الذي قال (كل يُؤخذ منه ويُرد إلا صاحب هذا القبر) أو الإمام الشافعي الذي قال: (إذا صح الحديث فاضربوا بقولي عرض الحائط) أو بلال بن سعد (إذا رأيت الرجل معجباً برأيه فقد تمت خسارته)!

www.jadidpdf.com

ورغم اعترافي بصعوبة تعديل ونقض آرائك الشخصية، إلا أن إصرارك عليها قد يصل بك إلى مرحلة القناعة بوحدانيتها وعصمتها من الخطأ .. وهذه القناعة هي المسؤولة عن صنع "الطاغية" بمجرد توفر فرصة التسلط وكبح الأصوات المعارضة (فالطغاة يظهرون بمجرد احتكارهم للسلطة في أي مجال)!

وحين تراجع التاريخ تجده متخما بحوادث حرق الكتب واضطهاد المفكرين ومكافحة الأفكار المغايرة لمجرد حماية رأي وحيد أو تيار صغير يملك سلطة البقاء وكبت الأصوات.. غير أن ممارسة كهذه هي في حقيقتها (قمة الغباء) كونها تخرج من دماغ واحد فقط يتصرف بطريقة "الخصم والحكم، البائع والمشتري، المُشرع وصاحب المصلحة".

وفي المقابل (قمة الذكاء) مشاركة الآخرين في أفكارهم وتقبل انتقاداتهم وغربلة آرائهم واختيار الأفضل منها بصرف النظر عن هوية وموقع صاحبها !!

لهذا السبب أعتقد – شخصيا – أن أعظم ما يدرسه الطلاب في كليات الطب ليس التشريح أو علم الأمراض أو طرق التشخيص بل أهمية أخذ "رأي آخر" عند الشك في تشخيص أي مرض..

www.jadidpdf.com

ولهذا السبب تجد الطبيب (الأمين على مرضاه) لا يتردد في استشارة زميل آخر ولا يتحرج من الأخذ برأي طبيب أقل منه سنا وتجربة!!

وأنت بدورك ؛ تذكر – دائما – أن في جمجمتك دماغاً واحداً لا يختلف عن أدمغة الآخرين سوى بهامش بسيط (صعودا أو هبوطا في سلم الذكاء). والحل الأمثل لتوسيع مداركك ومضاعفة ذكائك (لثلاث وأربع وخمس مرات) هو استشارة الآخرين ومشاركتهم عقولهم ورؤية الحياة من وجهة نظرهم!!

وسواء كنت رئيسا أو مرؤوساً تذكر – دائما – ما شرحته في بداية المقال من أن اقتناعنا بالنتائج (لمجرد توصلنا إليها) من أعظم عيوب التفكير البشري.

وبكلام آخر ..

لا تلعب في نفس الوقت دور الخصم والحكم / البائع والمشتري / المُشرع والمستفيد.. الطباخ ومن يحكم على جودة الطعام.

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- احذر استنتاجاتك الخاصة، فقد تنتهي حياتك بسبب خطأ أيدلوجي.
- تخدع نفسك قبل الآخرين حين تلعب دور الخصم والحكم، البائع والمشتري، الطباخ ومن يحكم على الطبخة.
- مجرد قناعتك بصحة رأيك، يعني إغلاق عقلك عن بقية الاحتمالات.

www.jadidpdf.com

أم النصائح

عواطفنا الخاصة، وتصنيفنا للناس، والرأي المسبق، والتعصب الأعمى، وقلة الخبرة، وطغيان العاطفة، والفكر المتصلب، والإيمان المطلق .. أمثلة لعناصر ومؤثرات خارجية تمنعنا من التفكير بشكل سليم ومحايد!!

وكانت فكرة هذا المقال قد خطرت ببالي أثناء كتابتي للمقال الخاص بدور الرأي (الأسبق) و(الأقرب) في تشكيل أفكارنا ومعتقداتنا الشخصية.. وحين وصلت إلى نهايته كنت قد تذكرت بالفعل عناصر أخرى كثيرة تلعب نفس الدور دون أن نعي وجودها أصلاً.

ورغم أنني أملك رفا كاملا من الكتب التي تناقش هذا الموضوع؛ إلا أنني فضلت في النهاية الاستعانة بما أتذكره وأراه شائعا في مجتمعي المحلي على وجه الخصوص..

فبالإضافة للعيوب والأخطاء التي ذكرتها (في بداية هذا المقال) هناك مثلا:

www.jadidpdf.com

التحيز والتفكير المؤدلج:

فبسبب تأثير الثقافة والمجتمع تجدنا نفكر دائما (لا بهدف الوصول للحقيقة) بل لإثبات وجهة نظرنا ومناصرة الأفكار التي يتبناها مجتمعنا.. وهذا النوع من التحيز تجده سائدا بين المتشددين في أي دين حيث القناعات موجودة أصلا ولكن النتائج تفبرك لاحقا لإثباتها.

وما نحتاجه فعلا هو أن نبدأ عملية التفكير بمعزل عن الرأي المسبق وإثبات القناعات الخاصة (وهذا بالضبط ما يفعله العلماء في المختبرات حيث يبحثون عن الحقيقة المجردة دون نية رفض أو إثبات رأي أو معتقد مسبق)!

الغرور والتمركز حول الذات:

جميعنا نتمركز حول ذواتنا وندافع عن مصالحنا وآرائنا الخاصة.. وهذا ليس شذوذا بل أحد عيوب التفكير التي تمنعنا من رؤية الجوانب الأخرى ووجهات النظر المختلفة.. فطالما افترضت أنك على صواب فما الذي يمنع الآخرين أن يكونوا على صواب مثلك؟.. وحين تكون على صواب فعلا هل يعني هذا أن الآخرين كانوا على خطأ!؟.. أليس من الأفضل والأسهل أن تبدأ دائما بفرضية كونك (أنت) على خطأ!!

www.jadidpdf.com

القبول بأقرب وأبسط الحلول:

حين يفكر أحدنا بالمشكلة يبرز في رأسه حل مباشر يتبناه فورا كونه الأقرب لمفاهيمه وخبراته السابقة (واسأل أصدقاءك عن رأيهم بأسبابِ البطالة أو هبوط الأسهم؛ لتكتشف تركيزهم على سبب واحد يكرره حتى الخبراء في التلفزيون).

والخطأ هنا أننا (لا نتوقف) للتفكير بوجود احتمالات أكثر ومسببات أعمق للمشكلة.. وما نحتاجه – فعلا – هو أن نحاكي خبراء البحث العلمي الذين يضعون عدداً كبيراً من الاحتمالات والفرضيات ثم يبدءون بمناقشتها والتأكد منها الواحد تلو الأخر!!

المناوأةُ والحجج المضادة:

معظم الناس حين يعارضون شخصا أو تيارا يسعون لتسفيه موقفه وتضخيم سلبياته.. والخطأ هنا أن مواقفنا المناوئة وعواطفنا الثائرة تمنعنا من رؤية الجانب الصائب والإيجابي في الطرف الآخر.. أضف لهذا أن محاولة صياغة موقفك بطريقة "هو على خطأ" لا يعني بالضرورة أنك أصبحت "على صواب" بل قد تجازف بخسارة سمعتك إن استمريت في تبني هذا الأسلوب ضد الآخرين.

www.jadidpdf.com

الاستقطاع والاستشهاد بالاستثناء:

حين نناقش أي مشكلة لا ننظر إليها كاملة بل نستقطع منها ما يؤيد وجهة نظرنا فقط.. وهذا الاستقطاع قد يتضمن موقف شخصي أو حادث فردي أو فترة زمنية محصورة يتم تعميمها على الجميع.. فقد يتم الاستشهاد – مثلا – بحالة ابتزاز جنسية لإثبات (خطورة الاختلاط) والتغاضي عن آلاف الحالات البريئة.. كما قد نستشهد بوقوعها في مؤسسة أو شركة معينة (للإيحاء بفساد الموقع) في حين يمكن لنفس الحالة أن تقع في أي مكان آخر أو حتى بواسطة الهاتف والإيميل وغرف الانترنت!

تبني قوالب مسبقة ونماذج قياسية:

جميعنا – للأسف – يتعصب لأفكار معينة، ويتبنى قوالب مسبقة، ويعتمد على التعميم في إصدار الأحكام.. ولكن؛ حين تتعصب لفكرة معينة لن ترى لها بديلا، وحين تتبنى قوالب مسبقة لن تلاحظ التغيرات الجديدة، وحين تعمد للتعميم (ضد جنس أو تيار أو ديانة معينة) لن تشاهد الاختلافات الفردية والفوارق الايجابية داخله.. وما نحتاجه – فعلا – هو عدم التعميم والاهتمام بالتفاصيل وتقبل وجود استثناءات (فأهل الكتاب مثلا ليسوا سواء)!

www.jadidpdf.com

أما (**أم النصائح**) فهي التذكير بأننا نمارس كل هذه العيوب (بما فيها المذكورة في مقدمة المقال) بطريقة تلقائية وغير واعية.. وما تحتاجه فعلا بعد معرفتك بها هو أن تفكر فيها بطريقة واعية وعقلانية وخاضعة لسيطرتك الذاتية..

فالمسألة ببساطة هي: إما أن تعيها وتسيطر عليها، أو تتجاهلها وتسمح لها بالسيطرة عليك..

وانظر حولك لتعرف أي الحالين غلاب.

❊❊❊

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- لأن المجتمع يملك أفكارا مشتركة (وشبه موحدة) ينتج جيلاً بعد جيل نسخا مكررة وشبه مكررة.
- المشكلة ليست فقط في ممارستنا لأخطاء التفكير السليم؛ بل في ممارستها دون وعي أو إدراك لوجودها.
- المجتمعات المغلقة تنزع من عقول أطفالها نعمة التفكير النقدي والتحليل المجرد من خلال تقديم التصورات المسبقة والآراء الموروثة لهم.

www.jadidpdf.com

تعرف إيه عن المنطق؟

في مسرحية مدرسة المشاغبين تسأل الأبله عفت "مرسي الزناتي، تعرف إيه عن المنطق"؟.

وبسبب تكرارها للسؤال لا يجد غير القول: "أعرف إن الواحد لما يضرب واحد على دماغه يوقع ما يحطش منطق".

ورغم أنه تعريف كوميدي بعيد عن الحقيقة؛ إلا أنني كلما سمعته أتذكر ضرورة تدريس المنطق لأبنائنا في المدارس..

فالمنطق كما عرفه القدماء "آلة قانونيّة تعصم الذهن عن الخطأ". وهو بأبسط تعاريفه "مبادئ تمنعنا من التفكير بطريقة خاطئة" أو "أسلوب في التفكير يقودنا للصواب ويبعدنا عن الاستنتاج الخاطئ".

وبالتالي المنطق (في نظري) ليس علما أو منهجا أيدلوجيا، بل طريقة في التفكير وأسلوب مشترك في التحليل والحكم الصحيح..

فالإنسان بطبيعته كائن مفكر يفعل ذلك حتى أثناء نومه واستحمامه وقيادته للسيارة ولكنه يفكر أحيانا بطريقة مشوهه أو

www.jadidpdf.com

خاطئة.. والمشكلة الأكبر أنه لا يعرف ذلك (فكل امرئ رضي بعقله) ويعتقد أن من يختلف معه هو من يفكر بطريقة خاطئة.. وبناء عليه يفترض أن يتفق الجميع على وجود قواعد ومبادئ تحكم على الأشياء وتنتقد الآراء بطريقة (لا يختلف عليها اثنان) من خلال ما أصبح يعرف بالمنطق.

وكان الفيلسوف الإغريقي أرسطو أول وضع مبادئ المنطق من خلال ما عرف برسائل أورغانون (ومن أبرزها قانون الذاتية عدم التناقض والوسط الممتنع). ولأنه أول من أخبرنا بالطريقة الصحيحة للبحث والحكم على الأشياء دعي بـ"المعلم الأول" في حين دُعي أبو نصر الفارابي "المعلم الثاني" كونه أول من حاول نشر التفكير المنطقي في العالم الإسلامي!

على أي حال؛ الناس يفكرون بطرق مختلفة قد تبتعد أو تقترب من المنطق ذاته.. أنا – شخصيا – أستعمل كثيرا في مقالاتي كلمات مثل: "منطقي" و"بديهي" و"واقعي" كدليل على رفضي للادعاءات والمبالغات وميلي لتحكيم العقل والمنطق والواقع.. لا أرتاح لمناقشة من يتجاوز البديهيات والمسلمات والوقائع ويحتكم إلى ادعاءات ومبالغات واستثناءات تنتهي باستنتاجات بعيدة عن الحقيقة.

www.jadidpdf.com

تعرفت بفضل زوجتي الطبيبة على ما يعرف في الوسط الطبي بـ"الطب المعتمد على البراهين". وهو ليس تخصصا طبيا بل التزاما شخصياً من الطبيب بمتابعة آخر المستجدات والبراهين والدراسات في مجال تخصصه.. فالطب علم سريع التقدم لا يترك مجالا للظن والتخمين وما يُدرس في الجامعات منذ سنوات (وإلا سيصبح كالطبيب الشعبي الذي يشخص حالتك اعتمادا على الظن والتخمين وما سمعه من والده أو جده قبل نصف قرن)!

والحقيقة هي أن الباحثين حول العالم يعملون اليوم من خلال قواعد منطقية تقودهم لنتائج غير مزيفة تدعى "منهج البحث العلمي". منهج مشترك يعتمد على التجربة والرصد والتوثيق بحيث يمكن لعالم في ألمانيا أن يتهم نظيره في كوريا بأنه لم يتقيد بـ"المنهج العلمي" في بحثه الأخير!!

ونحن – بدورنا – يجب أن نعي أهمية التفكير المنطقي في أنفسنا ونعلمه لأطفالنا ونُدرسه في مدارسنا كمنهج نزية ومحايد في التفكير والنقد والتحليل.. يجب أن نفعل ذلك إن أردنا منهم

www.jadidpdf.com

التفكير بطريقة صحيحة ونقد الأشياء بطريقة مجردة والحكم عليها بطريقة محايدة.. تدريس "المنطق" أصبح اليوم ضرورة وأكثر أهمية من تدريس مناهج ضيقة ومقولبة يكتشف الطالب محدوديتها لاحقا فيصبح لا ثقافة اكتسب، ولا طريقة في التفكير تعلم!

***

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- رغم أن الإنسان مخلوق مفكر إلا أنه – غالباً – ما يفعل ذلك بطريقة خاطئة.
- المنطق طريقة في التفكير تنظر للوقائع والنتائج وتتجاهل التحيز وتأثير الثقافة والميول.
- تدريس (المنطق) أكثر أهمية من تدريس مناهج مقلوبة. يعتقد أصحابها أنها معرفة مكتملة.

www.jadidpdf.com

التفسير الأبسط هو الأقرب للصحة

حين ترى سيارة جارك أمام منزله قبل صلاة الظهر؛ فأي الاحتمالين ستختار:

الأول: أنه رجع من عمله مبكرا..

والثاني: أن لصا يملك سيارة مشابهه دخل منزله بعد أن علم بسفره للقصيم بسبب وفاة والدته المفاجئة!؟

وعلى نفس السياق؛

حين تكتشف إيداعا بخمسين مليون ريال في حسابك وأنت الذي لا يتجاوز راتبك خمسة آلاف ريال (لا ترى غيره بنهاية الشهر) فأي الاحتمالين ستختار:

الأول: أنه مجرد خطأ بنكي..

والثاني: أن لك عما مجهولا سافر إلى الأرجنتين منذ أربعين عاما وكون ثروة ضخمة هناك وحين توفي لم يجدوا وريثا غيرك فوضعوها في حسابك!!

www.jadidpdf.com

لاحظ هنا أن الاحتمالين الأولين ليسا فقط الأكثر بساطة والأقل تعقيدا، بل والأقرب للصحة واتساقا مع المنطق (مقارنة بالاحتمالين الآخرين اللذين لا يتمتعان فقط بالغرابة والتعقيد بل وبالاستثنائية وبعد الاحتمال ولا يصلحان لغير الأفلام العربية)!

وهذه العلاقة الجميلة (بين الصحة والبساطة) مبدأ مهم في الحكم على الأشياء كفيل بتغيير أفكارك وآرائك ونظرتك للأمور.. غير أن تبنيك له يجب أن يترافق مع علمك بأن الاحتمالات المعقدة (كسرقة جاركم) لا تعني أنها مستحيلة الوقوع، ولكنها ببساطة نادرة وبعيدة الاحتمال (مثل احتمال وجود أحد أعمامك في الأرجنتين)!

وأول مرة أسمع فيها - شخصيا - بهذا المبدأ كان من خلال فيلم خيالي يدعى Contact حيث تبني الأمم المتحدة آلة سفر عملاقة تسمح بنقل البشر بلمح البصر إلى عوالم فضائية بعيدة.. واختاروا لذلك عالمة فضاء متميزة تدعى الدكتورة إلينور (تقوم بدورها في الفيلم جودي فوستر ويشارك فيه شخصيا الرئيس بيل

www.jadidpdf.com

كلينتون). غير أن الآلة تتعطل وتفشل في نقل عالمة الفضاء لأي مكان، في حين تصاب هي بالإغماء.. وحين تستيقظ تصر على انتقالها إلى عالم فضائي بعيد وغريب في حين يحاول رئيس لجنة التحقيق إقناعها بأنها غابت عن الوعي لثوانٍ قليلة فقط وأنها ظلت تحت أنظارهم طوال الوقت.. وحين يفشل في إقناعها بأنها لم تذهب إلى أي مكان يقول لها:

دكتوره إلينور أنت عالمة محترمة وتعرفين المبدأ العلمي الذي يقول: "إن التفسير الأبسط هو التفسير الأقرب للصحة" وأنا الآن أسألك أيهما أقرب للصحة: أنك ذهبت خلال ثوان إلى عوالم فضائية تبعد عنا بملايين السنين، أم أنك تعرضت فقط لحالة إغماء حلمت خلالها بأشياء ترغبين برؤيتها؟! (فتسكت وتسلم برأيه)!

وما دفعني لكتابة هذا المقال ملاحظتي أننا نجنح دائما لتبني التفسيرات الأصعب والأعقد والأبعد عن الواقع مقابل تفاسير أبسط وأسهل وأقرب للواقع:

فحين يصاب أحدنا بالصرع – مثلا – نفترض فورا دخول

www.jadidpdf.com

الشيطان فيه، مستثنين التفسير الأبسط والأقرب للمنطق (وهو إصابته بحالة صرع يعاني منها سكان الخليج أكثر من أي منطقة في العالم)!

وحين يتعرض أحدنا لحادث في سيارته الجديدة نفترض فورا أنها "عين" في حين أن التفسير الأبسط أنه مجرد حادث مروري ترتفع نسبته حين نقود سيارة جديدة لم نعتد على قيادتها بعد !!

وفي كل مرة تصاب فيها الأمة الإسلامية بمصيبة كبيرة نفترض وجود مؤامرة حاكتها ضدنا أمريكا والدول الكبرى في حين أن التفسير الأبسط والأقرب للدقة أنها من فعل أيدينا (وربما بما كسبت أيدينا)!

لهذا السبب أتمنى منك ملاحظة هذا المبدأ مستقبلا وتطبيقه في حياتك وطريقة حكمك على الأشياء .. أريدك أن تفكر مثل الأطباء الذين يفترضون أولا إصابة المريض بأكثر الأمراض بساطة وشيوعا، قبل أن يتدرجوا في فحوصاتهم وتحاليلهم بحثا عن الأمراض النادرة والأكثر تعقيدا!!

www.jadidpdf.com

بكلام أكثر بساطة .. وأقل تعقيدا .. وأقرب للواقع :

حين تسمع شيئا يحوم حول خيمتك في الليل؛ فكر في البعير قبل الدب القطبي!!

***

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- التفسير الأكثر بساطة يظل – دائماً – الأقرب للصحة والمنطق.
- رغبتنا في الدفاع عن مواقفنا تجعلنا نلجأ – أحياناً – لفرضيات أكثر غموضاً وتعقيداً ونادرة الحدوث.
- أنصاف العلماء يقدمون آلاف الفرضيات المعقدة، والعالم الحقيقي يمنحنا نظرية واحدة أقرب للفهم والمنطق.

www.jadidpdf.com

توقف عن طرح الأسئلة.. وابدأ بطرح التساؤلات

دعني أسألك أولا ؛ هل تعرف الفرق بين السؤال والتساؤل؟

سأجيبك أنا :

السؤال استفسار عابر تطرحه على شخص آخر لمعرفة الجواب.

أما التساؤل فسؤال تطرحه على نفسك في حالة من الحيرة والاستغراب (وقد لا ينتهي بمعرفة الجواب)!

نطرح "السؤال" حين نعجز عن الإجابة فنطلبها من الآخرين.. أما "التساؤل" فآلية بحث ذاتيه تتضمن لماذا؟ وكيف؟ ومن؟ ومتى؟.

"الأسئلة" تطرح علنا ولا يستهجنها منك الناس طالما اتفقت مع سياقهم الاجتماعي والثقافي، أما "التساؤلات" فتطرحها سرا مع نفسك حين تعارض سياق الناس الثقافي والاجتماعي.

"السؤال" يمنحك إجابة سريعة، وجاهزة، ومسبقة الصب يقدمها غيرك.. في حين أن "التساؤل" يستغرق وقتا طويلا قبل أن تعثر على الجواب بنفسك وقد تموت حائرا قبل حصولك عليه..

www.jadidpdf.com

وحين تتلقى الجواب من غيرك؛ قد تقتنع به وتتبناه، وقد لا تقتنع به وترفضه.. ولكن حين تتساءل بنفسك تقتنع بجوابك كونه نابع من ذاتك فتدافع عنه وتحاول نشره وإقناع الآخرين به...

يسألني كثير من الأصدقاء لماذا تطرح في مقالاتك الكثير من التساؤلات؟.. فأجيب: كي يعثر القارئ على الجواب بنفسه.. انتهى زمن الأستاذية ولم يبق للكاتب غير إثارة "التساؤل" في رأس القارئ وتركه يستنتج الجواب بنفسه.. وحين يصل للجواب بنفسه؛ يقتنع به أكثر مما لو أخذه من أعظم الفلاسفة والمفكرين...

قصص الأنبياء تبدأ دائما بتساؤلات عظيمة حتى يعرفوا أجوبتها بأنفسهم فيقتنعون بها ولا يتنازلون عنها (**وَاللهِ يَا عَمِّ، لَوْ وَضَعُوا الشَّمْسَ فِي يَمِينِي وَالْقَمَرَ فِي شِمَالِي عَلَى أَنْ أَتْرُكَ هَذَا الأَمْرَ مَا تَرَكْتُهُ**).. كان نبينا محمد ﷺ يتساءل في غار حراء حتى أخبره جبريل بإجابات توصل لبعضها بنفسه.. وكان إبراهيم – عليه السلام – في حالة تساؤل دائم واتخذ من الشمس والقمر إلهين قبل أن يكتشف ربه في قمة حيرته ﴿لَئِن لَّمْ يَهْدِنِي رَبِّي لَأَكُونَنَّ مِنَ ٱلْقَوْمِ ٱلضَّآلِّينَ﴾[1]!

(١) سورة الأنعام، الآية: ٧٧.

www.jadidpdf.com

كتب كثيرة ألفت في الماضي والحاضر بطريقة السؤال والجواب، غير أن أعظم من طرح "التساؤلات" بعد أرسطو وأفلاطون كان فيلسوف الأدباء أبو حيان التوحيدي (٣١٠ - ٤١٤هـ) .. فقد أشرك القارئ في تساؤلات كثيرة حول النفس والروح وأسرار الوجود، وخفايا اللغة، وأخلاق الناس، ومناهج التفكير، وعلاقة الفلسفة بالدين خصوصا في كتاب "الهوامل والشوامل" الذي تضمن أكثر من ١٧٥ تساؤلا من هذا النوع.. وتبدو كتب التوحيدي مقنعة أكثر من غيرها؛ لأنه يشرك القارئ في طرح تساؤلات تشغل بال الجميع فيتبنى موقفه بلا تردد!!

كل هذا يثبت أن "التساؤل" يقف خلفه عقل كبير، وذهن جرئي، ودافع حقيقي لمعرفة الجواب.. أما (السؤال) فغالبا ما يكون عابرا أو طارئا أو مستعارا أو نتاج عقل فارغ (فحُق لأبي حنيفة أن يمد قدميه)!

السؤال ليس عيبا (بل هو مفتاح العلم) ولكن العيب أن يظل الوسيلة الوحيدة لطلب العلم.. العيب أن تترك عقلك مفتوحا لأجوبة الآخرين الجاهزة والمتضمنة مواقفهم الشخصية.. إن كان (طلاب العلم) يسألون؛ فإن الفلاسفة والمفكرين يتساءلون حتى

www.jadidpdf.com

يتوصلون للحل الأفضل الذي سرعات ما يتحول إلى إجابات جاهزة يتناقلها العامة.

ما يهمك أنت من كل هذا أن تتوقف عن طرح المزيد من الأسئلة وتبدأ بطرح المزيد من التساؤلات.. أن تتوقف عن سؤال الآخرين رأيهم في كذا وكذا، وتبدأ بسؤال نفسك لماذا، وكيف، حتى تعثر على إجابتك الخاصة.

لا تكذب على نفسك أو تتجاهل أسئلتك أو تدفن رأسك في الرمال.. اطرح أسئلة شائكة يصعب طرحها علنا وكن صريحا في إجابتك عنها.. فكل جواب تعثر عليه بنفسك سيكبر معه عقلك، ويرتاح بفضله فؤادك، وتستقر بعده حياتك..

***

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- السؤال استفسار علني سريع لمعرفة الجواب، أما التساؤل فبحث ذاتي صامت قد يستغرق العمر كله.
- سؤالك الدائم للآخرين يعني أنك عطلت عقلك وكبحت رأيك وأغلقت آلية النقد داخلك.
- قلل من طرح الأسئلة وأكثر من طرح التساؤلات ولا تدفن أجوبتك في التراب.

www.jadidpdf.com

تأثير الأربعة

جميعنا يعتقد أنه مستقل بأفكاره، حر بقراراته، منفصل باستنتاجاته.. ولكن الحقيقة هي أننا مقلدون أكثر منا مفكرون، ومسايرون أكثر منا مستقلون، وخاضعون لحكم العرف والمجتمع مُغيبون لنداء العقل والمنطق..

حين تتأمل حياتك وأفكارك ومعتقداتك (وما تعتقد أنها آراؤك الشخصية والخاصة) تكتشف أن ٩٩٪ منها إما موروث، أو مقتبس، أو منمط، أو مساير للمجتمع.. أصبح ذلك مؤكدا بفضل تجارب نفسية كثيرة أثبتت أن الإنسان مخلوق اجتماعي مساير ومُقلد، أكثر منه مستقل ومنفصل يملك إرادة حرة.

هناك تجربة طريفة تؤكد هذه الحقيقة.. فقد تم وضع تسعة أشخاص في غرفة واحدة استعدادا لإجراء مقابلة وظيفية.. ثمانية منهم ممثلون يعرفون طبيعة الخدعة، وواحد فقط لا يعلم شيئا هو موضوع التجربة.. وعند لحظة معينة صدر صوت "جرس" فوقف الثمانية فورا، فوقف معهم تلقائيا الشخص التاسع (موضوع

www.jadidpdf.com

التجربة) دون أن يعرف السبب.. وحين ضرب الجرس مرة أخرى جلسوا، فجلس معهم .. وتم تكرار التجربة على عدة أشخاص لم يتخلف أحد منهم عن القيام والجلوس مع المجموعة دون أن يعرف أو حتى يسأل عن السبب.

الطريف أن القائمين على التجربة بدءوا بإخراج المشاركين الواحد تلو الآخر حتى لم يبق في الغرفة سوى الشخص التاسع (الذي لا يعلم بالخدعة). ورغم أنه بقي وحيداً إلا أنه أصبح يقوم ويجلس كلما سمع صوت الجرس.. ليس هذا فحسب بل سرعان ما تبنى الفكرة وأصبح حارسا أمينا لها؛ لدرجة أنه أخبر شخصا جديدا (دخل عليه لاحقا) بضرورة الوقوف معه ثم الجلوس معه كلما سمعا صوت الجرس!!

والحقيقة هي أن تجربة كهذه تم تنفيذها بطرق عديدة وأكدت في النهاية أن ٩٩٪ من الناس يصعب عليهم (عدم التقليد) ومسايرة الغير حين يقوم أربعة أشخاص فقط بأي عمل (حتى قيل: إن أربعة هو الرقم السحري للمسايرة وتنميط المجتمع).

فنحن نتصرف بشكل شبة مستقل حين يتواجد بقربنا شخص واحد فقط.. ولكننا نصاب بالحيرة والارتباك حين يتواجد بقربنا

www.jadidpdf.com

شخصان يفعلان نفس الشيء.. ثم نبدأ بالمسايرة أو الهرب من الموقع حين يفعل ثلاثة أشخاص الشيء نفسه بقربنا، ولكننا سنقلد الجميع ونسايرهم في الفعل والتصرف بمجرد أن يصل عددهم إلى أربعة!!

وأول مرة أتنبه – شخصيا – لهذه المعادلة (الخطيرة) كانت قبل سنوات كثيرة بعد مشاهدة مقلبا طريفا أبعد ما يكون عن التداعيات الاجتماعية والإيدلوجية لهذا الجواب ..

ففي أحد المباني العالية وضمن برنامج للكاميرا الخفية يضغط أحد الأشخاص على زر المصعد فيشاهد أربعة أشخاص يقفون داخله بطريقة غريبة .. فقد رفع كل منهم يديه خلف رقبته (مثل أسرى الحرب) وانحنى بجسده إلى الأمام (كوضعية الطوارئ في الطائرة).

وللوهلة الأولى يرتبك الشخص الجديد وقد يتردد في دخول المصعد ولكنه في النهاية يدخل ويفعل مثلهم حتى يصل للطابق المطلوب .. والعجيب أن هذا "المقلب" يتكرر لأكثر من عشر مرات يتخذ الشخص الجديد (في ثمانية منها) هذه الوضعية الغريبة تقليدا للمتواجدين قبله !!

www.jadidpdf.com

وحين شاهدت هذه اللقطة تذكرت تجربة تثبت تأثير (المجموعة) والوضع (السابق) على قرارات (الفرد) .. فقد اتفق عالم النفس الأمريكي سوليمون آشس مع ستة أشخاص على إخضاع شخص "سابع" لتجربة لا يعلم عنها شيئا . وقد سلم كل منهم ورقة رسم عليها أربعة خطوط أفقية (الخط الأول يدعى X في حين دعيت الثلاثة الباقية C, B, A) ..

وكان السؤال هو : أي خط من الثلاثة الأخيرة يساوي في الطول الخط الأول X . ورغم أن الجواب الصحيح هو الخط A اتفق الدكتور أشيس مع "الستة" على اختيار الخط B لرصد مدى تأثر الشخص "السابع" بخيارات الموجودين قبله .. وفي النهاية اتضح أنه في ٨٦٪ من الحالات يكذب الشخص "السابع" نفسه ويختار الخط الخاطئ متأثرا بأجوبة من سبقه (وكأنه يقول لنفسه : لا يعقل أن يكونوا جميعهم على خطأ وأنا الوحيد على صواب)؟

وهذه التجارب تثبت استعدادنا الكبير لتأجير عقولنا وتقليد من سبقونا حتى مع علمنا بشذوذ الموقف ومخالفة المنطق .. كما تظهران ندرة الشخص الذي يثق بقراراته (ويصدق عقله وحواسه) حين يتواجد ضمن مجموعة قبله تسير في الاتجاه الخاطئ.

www.jadidpdf.com

وما أراه خطيرا بالفعل أن معظمنا يفضل أن يحظى برضا وقبول المجتمع حوله على أن يكون شاذا أو مخالفا للتوافق العام (وبالتالي التضحية بقناعاته وآراءه الشخصية).

وهذه الظاهرة مهمة لفهم كيف تفكر المجتمعات ولماذا تتصرف بطريقة موحدة تشبة تحركات القطيع.. مهمة لمعرفة تأثير المجتمع على "الفرد" بمجرد أن يتعرف على مجموعة صغيرة تفعل الشيء ذاته بصرف النظر عن حسناته وسيئاته..

والعجيب فعلا؛ أن الفرد حتى حين يدرك حماقة الفكرة أو خطورة الفعل (مثل: نحر الأبرياء بمجرد الانضمام لمجموعة إرهابية تحلل ذلك) لا يتوقف عن فعلها وتكرارها.. يخشى في أعماقه تبعات النبذ والعداء والخروج على نمط المجموعة (فيصبح مثل الرجل الذي أخذ يقف ويجلس مع الجرس رغم أنه كان يضحك من حماقة تصرفه وغباء مجموعته). أما الأسوأ من كل ذلك فهو حين يبدأ التأثير من سن الطفولة، أو يأتي من أفراد العائلة، أو يشترك فيه ملايين الناس حوله!!

والآن ؛ ابحث في جوجل عن مقال آخر بعنوان "وجدنا أبائنا كذلك يفعلون" لعلك تصبح أحد الناجين من تأثير "الأربعة"!!

وتذكر جيدا أنك ستتردد قبل دخول المصعد.

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- يسهل استسلام العقل البشري لأي فعل جماعي سابق مهما بدا شاذاً أو مخالفاً للمنطق.
- التضحية برأيك وقناعاتك قد يكون (ثمن قبولك) في أي نظام اجتماعي محافظ ومتماسك.
- معرفتنا (بتأثير الأربعة) يساعدنا على الاحتفاظ بقناعاتنا الشخصية مهما تراكمت حولنا الخيارات الخاطئة.

www.jadidpdf.com

اغسل مخك بنفسك

لماذا يجب أن تغسل مخك بنفسك؟

الجواب: لأن هناك من سيفعل ذلك نيابة عنك..

فأدمغتنا مستعدة لاستقبال الإيحاءات والإرشادات وتبني آراء الآخرين بسهولة.. ولو تأملت حصيلتك المعرفية ستكتشف أن ٩٩٪ مما تعرفه وتتبناه وتعتقده هو نتاج عقول خارجية أخذت عنها هذه المعرفة وتلك القناعات..

ولأنك لا تستطيع اعتزال المجتمع أو منع تأثرك بمحيطك لا يتبقى أمامك إلا (المشاركة) في غسل مخك بنفسك أو على الأقل إدراك طريقة تأثرك اللاواعي بالآخرين..

وأقول "لاواعي"؛ لأن عقلك الباطن يتقبل الأوامر والإرشادات بسهولة أكبر من عقلك الواعي.. ففي حالة الوعي الكامل قد يرفض الإنسان توجيهات كثيرة لا تتوافق مع تربيته أو مبادئه أو آرائه المسبقة (خصوصا في حال امتلاكه موهبة التفكير النقدي). أما في حالته اليومية المعتادة فيبدأ وغالبا بطريقة لا واعية

www.jadidpdf.com

بتقبل إيحاءات كثيرة تتسرب إليه من وسائل الإعلام وأحاديث الأصدقاء وتيارات المجتمع (وهذا ما أدعوه: غسيل الدماغ الناعم)!

ومن حسن الحظ أن هذا السيل المتدفق من الإيحاءات الناعمة يمكن مواجهتها بمجرد إدراك حقيقتها / في حين يمكن حذفها وإزالتها من خلال جلسات غسيل خاصة يقوم بها الإنسان لنفسه (كما أفعل يوميا قبل دخولي في النوم).

فمن المعروف أن تأثير الإيحاء والأوامر الملقاة يصبح أقوى حين نضع أنفسنا بحالة استرخاء وتركيز كاملين (وبين قوسين: ويعظم التأثير في حال تنويمنا مغناطيسيا).

وكما يمكن للطبيب النفسي وضع المريض في حالة (تنويم مغناطيسي) يمكنك فعل ذلك بطريقة ذاتيه تتشرب من خلالها الإيحاءات المطلوبة.. فإن كنت – مثلا – ترغب بالتخلص من السمنة أو ممارسة الرياضة أو التوقف عن التدخين فالحل ببساطة هو أن تغسل دماغك بنفسك بتكرار إيحاءات محفزة وأوامر مضادة لها.

www.jadidpdf.com

أما في حال صعب عليك لعب دور الموجه والمصغي في نفس الوقت فيمكنك تسجيل رسائل صوتية تسمعها لاحقا أثناء استرخائك في الظلام (مثل: أنا واثق من نفسي/ لن أتناول الأطعمة السريعة/ لن أخش مواجهة الجمهور/ سأتوقف عن التدخين قبل نهاية العام/ ..)!

وجملا تحفيزية كهذه قد لا يبدو لها تأثير في البداية ولكنها تعمل بمرور الزمن كقطرات الماء التي تفكك التربة وتهاجم عيوبك الصلبة كما لو كنت خاضعا لإشراف خبير بالتنويم المغناطيسي..

وكما هو الحال مع نتائج التنويم المغناطيسي تتفاوت الاستفادة من هذه التسجيلات بين إنسان وآخر. فهناك من لا يأخذها بجديه فيصعب عليه الاستسلام للإيحاءات الملقاة أو لا يكملها حتى النهاية.. وفي المقابل هناك من يقتنع بالفكرة ويتهيأ مسبقا لدخول مرحلة اللاوعي وتمثل الإيحاءات المسجلة خلالها على أرض الواقع.

وحتى إن لم يعجبك هذا الاقتراح ما يزال بإمكانك اللجوء لطريقتين آخرتين تغسل بهما دماغك بنفسك:

www.jadidpdf.com

الطريقة الأولى تعتمد على الوقوف أمام المرآة مطولا (حتى تنفصل عن الوجه المقابل لك) ثم تلقي على نفسك الإيحاءات والأوامر التي تحتاجها لتغيير أو خلق عادات جديدة...

والثانية: الاسترخاء في مكان مظلم وإغماض عينيك وتكرار جملا تحفيزية تحتاجها لمائة مرة على الأقل (حتى تشعر بالحماس يغمرك والغليان يسري بعروقك)!

وبالمناسبة.

لا تعتقد أنني أخبرك بشيء جديد لم تفعله من قبل.. فكم مرة كررت كلمات: الحمد والتسبيح والحوقلة لعشرة أو مائة أو ألف مرة.. وكم مرة شعرت في نهايتها بمشاعر غبطة وسلام تنتابك بعد تكرارها!؟

هذا مجرد مثال على حالة غسيل إيجابي سبق وفعلته بنفسك.

❊❊❊

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- تعيش أدمغتنا حالة دائمة من صراع الأفكار، إن لم تحدد موقفك منها قد تنضم للجانب الخاسر فيها.
- أفكارنا تشكل شخصياتنا، وإن لم تغسل مخك بنفسك سيغسله المجتمع نيابة عنك.
- الإيحاء ومحادثة النفس بمثابة (جلسة نفسية) تغيرنا من الداخل وتهيئنا لمواجهة الخارج.

www.jadidpdf.com

من يدري ولا يدري أنه يدري

كانت العرب قديما تقول "الناس أربعة أصناف":

- رجل يدري، ويدري أنه يدري، فذلك "عالم" فخذوا عنه..
- ورجل يدري، ولا يعلم أنه يدري، فذلك "ناسٍي" فذكروه.
- ورجل لا يدري، ويعلم أنه لا يدري، فذلك "طالب علم" فعلموه.
- ورجل لا يدري، ولا يعلم أنه لا يدري فذلك "أحمق" فارفضوه.

وحسب رأيي المتواضع يمكن لهذه الأصناف الأربعة أن تجتمع بسهولة في شخص واحد.. فنحن نتصرف -- أحيانا -- كعلماء، وأحيانا كطلاب علم، وأحيانا كحمقى، وأحيانا أخرى ننسى أننا نسينا ما تعلمناه سابقا.

أما الطامة الحقيقية فهي أن لا أحد يريد الاعتراف بالحماقة

www.jadidpdf.com

الأخيرة (لا ندري ؛ ولا ندري أننا لا ندري) وعلاقة ذلك بالغرور المعرفي والتقدير المبالغ فيه للذات.

وأبرز نموذج لذلك ابنك المراهق الذي ما أن يشب عن الطوق حتى يعتقد أنه يعرف أفضل منك ومن أبناء الجيل السابق بما في ذلك قيادة السيارة التي تعلمها منك.

وكان الباحثان دايفيد دانتج وجاستن كروجر من جامعة كورنيل قد أثبتا أن جميع الناس يعرفون أقل مما يعتقدون فعلا وأن معظمهم يعتقد أنه لا يحتاج لمعرفة المزيد أصلا.. فمن خلال لقاءات قياسية مع طلاب الجامعة اتضح أن معظمهم لا يدرك أنه جاهل بنفسه وأن معظمهم يعتقدون أنهم يعرفون مايكفيهم فعلا.

ومن يُقيم معرفته بهذه الطريقة (المبالغ فيها) يشبه من يسير في طريق مرسوم داخل الغابة معتقدا أنه يعرفها جيدا.. ولكن الحقيقية هي أنه لا يعرف غير جنبات الطريق الذي يسير عليه ولا يدرك ضخامة المساحة المجهولة التي لا يراها من الغابة!!

وهذه المعضلة (التي أصبحت تدعى بظاهرة دانتج وكروجر)

www.jadidpdf.com

تفسر لماذا لا يستمع الشباب أو الجيل الجديد لآراء الجيل الأكبر منه معتقداً أنه يعرف (أو يدري) أمورا لا يعرفونها – رغم أسبقية خبرتهم في الحياة.. كما تفسر حالات الغرور والاعتداد بالنفس التي يبديها بعض المتقدمين للمنافسات الوظيفية أو المسابقات التلفزيونية (حيث يتصرف بعضهم بطريقة واثقة من الفوز لدرجة تثير الشفقة)!!

وبيني وبينك؛ ظاهرة دانبج وكروجر (أو عدم درايتنا بمساحة جهلنا) هي معوق واحد فقط من معوقات التفكير السليم.. فنحن أيضا نعاني من نواقص فكرية كثيرة مثل: التحيز، والميول، والاستشهاد بالموجود، والولاء الثقافي، وعدم معارضة الأغلبية، والتركيز على إفحام الخصم، والاستشهاد بالأكثرية (بطريقة هل أنت أعلم من كل الناس)؟ والاستشهاد بالأقدمية (بطريقة هل أنت أعلم من السلف)؟ وإضفاء القدسية على الآراء الشخصية (بطريقة قال ذلك معظم الفقهاء) واختطاف النتيجة لتأكيد الرأي (بطريقة ألم أخبركم بذلك من قبل)؟ وأخيرا وليس آخرا التنبه

www.jadidpdf.com

المفرط (الذي خصصت له مقالا تجده على النت بعنوان: لماذا أصبحت تراه في كل مكان)!!

ما يدهشني – فعلا – أن عيوب التفكير هذه اختصرها المثل الشعبي القائل (حين قسم الله الأرزاق لم يرض أحد برزقه، وحين قسم العقول رضي كل إنسان بعقله).

نعم أيها السادة؛

فحين قسم الله الأرزاق لم يقتنع معظمنا برزقه وغدا الغني والفقير يطمعان بتحصيل المزيد .. أما بالنسبة للعقول فالأمر مختلف تماما كون كل إنسان يقيم الأمور (بحسب عقله) فيتخذ من نفسه مقياسا للحكم على الآخرين ولا يتصور وجود رأي مخالفٍ أو حتى احتمال كونه على خطأ.. يعتقد أنه أذكى الناس وأكثرهم دراية والوحيد القادر على حل مشاكل الكون لو تركنا له الفرصة (في حين لا يدري أنه لا يدري).

وبناء عليه؛ يمكن القول أن أقرب الناس للعقل والحكمة هو من يدرك نواقص نفسه وعدم خلوه من عيوب التفكير السليم..

www.jadidpdf.com

من يؤمن بأن عقولنا أصغر (وأعمارنا أقصر) من أن نصبح خبراء أو نصل إلى مستوى الفهم الكامل والنهائي لأي شيء .. حتى كيفية معرفتنا بأنفسنا وحكمنا على الأشياء بشكل صحيح.

***

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- أكثر الناس جهلاً وحماقة من لا يدري، ولا يدري أنه لا يدري.
- جميع الناس يعرفون أقل مما يعتقدون، وأكثرهم معرفة من يعرف هذه الحقيقة في نفسه.
- التحيز، والميول، والغرور المعرف، والتعصب الثقافي، ومسايرة الأغلبية، وإضفاء روح القدسية، والاستشهاد بالأكثرية أو الأقدمية، مجرد أمثلة على معوقات التفكير السليم.

www.jadidpdf.com

الأصل والاستثناء والرجل الخامس

كما أن الظلام هو الأصل، والنور هو الحالة الطارئة.. وكما أن الزمهرير هو الأصل والدفء هو الحالة المصطنعة ؛ الجهل أيضا هو الأصل، والمعرفة هي الحالة الاستثنائية.. الغرور هو الأصل، والاعتراف بالنقص هو المعرفة والاعتقاد الصائب.

أذكر أنني قرأت عن لص غبي حاول سرقة بنك في أمريكا ولكن الحراس تمكنوا من التغلب عليه وتسليمه للشرطة.. نجحوا في ذلك لأنه كان يغطي وجهه بعصير الليمون الذي تسرب لعينيه فلم يعد يرى شيئا؛ فقد سمع أن عصير الليمون يستعمل كحبر خفي فاعتقد أنه بهذه الطريقة سيصبح خفيا على كاميرات البنك!!

المشكلة هنا ليست في جهل اللص بكيفية عمل الكاميرات أو الأحبار الخفية (فمعظمنا لا يعرف ذلك أيضا) بل في أنه كان جاهلا بحقيقة أنه جاهل (وهذا هو موضوعنا اليوم)!!

ذات يوم بعث الكاتب الساخر برنارد شو رسالة إلى عالم الفيزياء ألبرت أنشتاين يدعي فيها أن العلم زاد حياتنا تعقيدا كونه

www.jadidpdf.com

يحل مشكلة ويخلق مقابلها عشر مشاكل جديدة.. بعد أيام رد عليه أنشتاين برسالة لم ينكر فيها هذه الحقيقة ولكنه قال إن العلم بمثابة بقعة ضوء صغير تقع على مساحة كبيرة ولانهائية من الظلام الموجود أصلا (والظلام كناية عن الجهل).

وكلما كبرت دائرة الضوء، كلما كبر محيطها ولامس قدراً أكبر من الظلمة والجهل.. وهذا يعني أن العلم لا يخلق المزيد من المعضلات والأسئلة المحيرة كونها موجودة منذ الأزل ولكن كلما ازدادت دائرة معارفنا زادت مساحة احتكاكنا بالمجهول واللامعروف.. هذه الظاهرة العجيبة (ارتفاع نسبة الجهل بارتفاع نسبة العلم) عبر عنها الإمام الشافعي قبل أنشتاين بعدة قرون حين قال:

كلما أدبني الدهر أراني نقص عقلي   وإذا ما ازددت علماً زادني علماً بجهلي

المشكلة الحقيقة لا تأتي من العقول العظيمة مثل: أنشتاين والإمام الشافعي (فهم أدرى الناس بمساحة جهلهم) بل من العقول الساذجة التي تعتقد أنها تعرف كل شيء دون أن تدرك محيط جهلها بكل شيء وبالتالي لا تختلف عن اللص أعلاه!!

وأنت بدورك ؛ لا يجب أن تكون جاهلا بمستوى معرفتك ولا

www.jadidpdf.com

أتمنى لك ذلك كي لا تكون أضحوكة للناس دون أن تعرف فعلا لماذا يضحكون.. لا تكن مغرورا أو تعتقد أنك استثناء أو أنني أتحدث عن شخص آخر؛ فالباحثان دايفيد داننج، وجاستن كروجر (اللذان تعرفنا عليهما في آخر مقال) أثبتا بالأرقام والرسوم البيانية أن جميع الناس يعرفون أقل مما يعرفون فعلا ولكن معظمهم يرفض الاعتراف بهذه الحقيقة..

وسبب هذا الغرور (في تصوري) أن لكل منا حصيلة معرفية تعد بمثابة نقطة ضوء خاصة به وحده.. حين يرى تكاملها من الداخل يتملكه شعور بالاطلاع على كل شيء وفهم كل شيء فيرضى بحاله دون أن يتخيل أصلا مساحة الظلام المحيطة به..

مثل هذا الغرور المعرفي تلاحظه لدى أصحاب الثقافات الوحيدة (ممن ولدوا وشاخوا داخل بقعة ضوء خاصة بهم) فتتملكهم ثقة كبيرة بالعلم والمعرفة ويرفضون (بمرور العمر) توسيع دائرتهم الخاصة أو تقبل فكرة وجود دوائر مضيئة أخرى!!

هذه الظاهرة الإنسانية أعتبرها حالة خامسة من مشكلة المعرفة بـ(مقدار المعرفة التي نعتقد أننا نملكها).

www.jadidpdf.com

بكلام آخر؛ إن كانت العرب (في المقال السابق) قد صنفت الناس في أربع مراتب بين من يدري ولا يدري فاليوم يمكننا (بفضل دراسة داننج وكوجر) إضافة رجل خامس: لا يدري، ولا يريد أن يدري أنه لا يدري

وهذا "متزمت" فاهجروه.. ولا تُضيع وقتك معه أصلا.

❊❊❊

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- الجهل هي الحالة الأصيلة، والمعرفة والانعتاق هي الحالة الاستثنائية.
- كلما كبرت دائرة معرفتنا، كلما كبر محيط تلامسنا مع المجهول والغير معروف.
- حين يختلط الجهل بالتزمت يخرج رجلاً لا يدري ولا يريد أن يدري أنه لا يدري.

www.jadidpdf.com

فكر بطريقة القبعات الست

معظمنا – بدون أن يشعر – يفكر بطريقة واحدة ويرى الدنيا دائما من خلال (نفس النظارة) .. فنحن إما سلبيون أو مندفعون أو عاطفيون أو متهورون نصدر قرارات وحيدة ونمطية لا نرى غيرها ولا نتراجع عنها.

ولكن، تخيل أنك تشغل منصب المدير العام في إحدى الشركات.. وذات يوم قررت عدم التفكير بنفسك وتركت مهمة تقييم مشروعك الجديد لمدراء الأقسام في الشركة.. وهكذا دعوتهم إلى اجتماع مهم، وقدمت إليهم فكرتك لإبداء الرأي حولها. عندها ستلاحظ أنهم يتمتعون بستة أنواع من الشخصيات تفرز بدورها ستة أنواع من المواقف والآراء المختلفة:

١) القسم الأول يعارض الفكرة الجديدة من منطق "يالله السلامة" ويرى أنه لا داعي للمجازفة طالما أن الأمور جيدة وتسير كالمعتاد.. هؤلاء إما متشائمون ينظرون للجانب السلبي – دائما – أو منتفعون يهمهم استقرار

www.jadidpdf.com

الوضع كما هو (هذه الفئة أريدك أن تتخيلها لابسة قبعات سوداء)!

٢) أما الثاني فينتقد الفكرة فور طرحها لمجرد أنها لم تعجبه أو لأن حدسه يخبره بأنها غير مناسبة. هؤلاء سلبيون مثل الفريق الأول ولكنهم يفعلون ذلك؛ لأنهم مزاجيون يعارضون بطريقة "لا تسألني لماذا فالفكرة لا تعجبني وحسب" (وبسبب مزاجيتهم سنلبسهم قبعات حمراء)!!

٣) أما القسم الثالث فهو فريق محايد لم يوافق ولم يعترض بل يطالب بالحقائق والأرقام للوصول إلى نتيجة واضحة.. بطيئون بعض الشيء ولكنهم عقلانيون مسالمون... (ولأنهم كذلك تخيل إنهم يلبسون قبعات بيضاء)!

٤) القسم الرابع هم المبدعون والمبتكرون – فعلا – في أي مجموعة.. يبدؤون بسماعك ثم مناقشتك ثم المزايدة على فكرتك وتوجيهك إلى الأفضل.. يختلفون عن البقية في أنهم حتى حين ينتقدون فكرتك يقدمون بدائل أفضل وأكثر فعالية.. لهذا السبب يجب أن تستمع إليهم ولا تغار منهم فالفضل في النهاية سيسجل باسمك.. (ولهذا السبب

www.jadidpdf.com

سنلبسهم قبعات الخصب والإنتاج .. القبعات خضراء) !

٥) القسم الخامس فمتفائلون بطبيعتهم وينظرون إلى الجوانب الإيجابية متجاهلين الجوانب السلبية.. يتحمسون لأي خطوة جديدة وقد تدفعهم روحهم الايجابية إلى البعد عن الواقعية .. من النوعية التي ما أن تلقي اقتراحا حتى يرون جانبه الحسن ويبنون فوقه الكثير من الآمال (لذا يستحسن إلباسهم قبعات صفراء)!

٦) أما (القبعة الزرقاء) فلا يلبسها سوى شخص واحد فقط هو (أنت) رئيس الجلسة.. فهي لون السماء حيث ترى الجميع تحتك بمنظار كبير وشامل.. يجب أن تملك موهبة التحكم بالجميع فلا تنجرف مع أصحاب القبعات الصفراء (المتحمسون) وتطلب المزيد من أصحاب القبعات الخضراء (المبتكرون) وتتفهم مخاوف أصحاب القبعات السوداء (السلبيون) وتحد من اندفاع أصحاب القبعات الحمراء (العاطفيون) وتستعجل أصحاب القبعات البيضاء (المحايدون). كي تخرج في النهاية بنتيجة متوازنة ونظرة واقعية شاملة !!

www.jadidpdf.com

على أي حال؛ رغم أن هذا الاجتماع من بنات أفكاري (وكان من المفروض أن ألبسهم طواقي بدل القبعات) إلا أن تقنية القبعات الست أمر لا يخصني .. فقد أبتكرها الدكتور ادوارد دوبونو الذي ولد في مالطا ودرس في اكسفورد ويعد رائدا فيما يسمى (كيفية التفكير). وقد عمل مستشارا للعديد من الشركات والمؤسسات وألف ٣٧ كتابا في هذا المجال أهمها "التفكير الإضافي" وأكثرها شعبية كتاب (فكر بطريقة القبعات الست)!

وما ساهم في شعبية "القبعات الست" أنها تعلم الناس التفكير بطرق مختلفة وتساعدنا على تقليب الأمور من ستة أوجه مختلفة ..

وما يهمك أنت في هذا الموضوع أنك لا تحتاج لستة مستشارين حولك حين تفكر بأي شيء جديد.. يكفي أن تتخيل نفسك لابسا القبعة الصفراء (حيث التحمس للمشروع) ثم الحمراء (للاستعانة بالحدس وفضح الرغبة) ثم القبعة البيضاء (لتحليل المعطيات بحياد) ثم القبعة سوداء (كي تفكر بأسوأ الاحتمالات) ثم الخضراء (لوضع بعض الحلول والمخارج) ثم الصفراء (لترى إلى أي حد سينجح المشروع). وفي النهاية ضع كافة القبعات في "بطن" القبعة الزرقاء وضعها فوق رأسك لترى بشمولية وتكامل!

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- المشاكل مثل المكعبات تملك ستة أوجه، حاول رؤيتها من جميع الجوانب.
- الاكتفاء بعقلك غرور، والتفكير بعقول الآخرين ذكاء وعقل كبير.
- إن اختفت الرؤوس حولك، البس كافة القبعات فوق رأسك.

www.jadidpdf.com

فكر كالشجرة

هل تذكر آخر مره حاولت فيها حساب شيء ما ؛ ثم عند حد معين بدأت تفتش عن ورقة وقلم لتنظم فيها حساباتك وأفكارك بشكل أفضل !

صحيح أن حياتنا العصرية أصبحت مزدحمة ببرامج الكترونية (وهواتف ذكية) تساعدنا على التخطيط والتنظيم والتفكير بشكل سليم ومرتب. ولكن؛ رغم أهميتها واستخدامي لها تبقى الورقة والقلم أفضل أداتين يمكن الاستعانة بهما على التفكير بشكل سليم وموسع..

تحتاج لورقة وقلم؛ لأن دماغك يعجز عند حد معين عن متابعة الخطوات المتراكمة والنتائج المحتملة لأبعد من خطوتين أو ثلاثة. حين أبدأ شخصيا بكتابة مقالاتي أنطلق من فكرة واحدة بسيطة سرعان ما تتشعب على الورق لأفكار كثيرة ومعقدة لم تخطر على بالي أصلا..

ومواقف كهذه توضح أهمية (الكتابة والتوثيق) في متابعة

www.jadidpdf.com

الأفكار ورسم الأهداف وترتيب النتائج والتفرع بها لمستويات أكثر تعقيدا وتشعبا.. الانتقال من الطريقة الذهنية إلى الطريقة التوثيقية يضاعف من قدراتنا العقلية ويساعدنا على توليد المزيد من الأفكار الإبداعية . فأنت – مثلا – يصعب عليك (بطريقة ذهنية مجردة) حساب راتب التقاعد لأبعد من خطوه أو خطوتين ؛ كما يصعب عليك تنظيم أي مشروع تجاري أو تخطيط التفاصيل الداخلية لبيتك الجديد (أو كتابك القادم كما أفعل أنا) دون اللجوء إلى الورقة والقلم).

ليس هذا فحسب بل إن استعمالهما يمكن أن يتحسن إن لجأنا إلى طريقة في التفكير تدعى خرائط المخ ؛ فمن الملاحظ أن معظم الناس (حين يخططون لحياتهم أو يجرون حساباتهم) يفعلون ذلك بطريقه متتالية متراكبة على نمط ١ ٢ ٣ ٤ ٥.

ومن المآخذ على هذه الطريقة أنك حين تنطلق من الفرضية (١) يذهب تفكيرك فورا إلى الاحتمال (٢) وفي حال فشله لا تجد أمامك غير الاحتمال (٣) ومنه إلى (٤)... ومن عيوب هذه الطريقة أن تفكيرك ينطلق بخط مستقيم ضيق ولا تحصل إلا على احتمال واحد في كل مرة (وإن كان الأساس الذي بنيت عليه خاطئا منذ البداية

www.jadidpdf.com

تنهار كل الخطوات التالية ويضيع جهدك سدى)!

هذه المآخذ جعلت الباحث البريطاني المعروف توني بوزان ينصح باعتماد طريقه متفرعة في التفكير دعاها "خرائط المخ" لا يمكن تنفيذها بلا ورقة وقلم .. ففي رأى بوزان يجب أن يمثل الهدف الأساسي "جذع الشجرة" الذي تخرج منه فروع ثانوية تتفرع بدورها إلى أغصان أصغر فأصغر. ووضع الأفكار على الورق بهذه الطريقة يحفز المخ على الاستطراد ويعطيك فهما أفضل للموضوع ولا يجعلك تفوت أي احتمال ثانوي.

وكي تتضح طريقة بوزان بشكل أفضل دعنا نفترض أن اسمك "عبد الله" وأنك ترغب في تنظيم حياتك بشكل مثالي:

في البداية اكتب اسمك في منتصف الورقة وضع حوله دائرة كبيره .. ومن هذه الدائرة تفرع إلى دوائر أصغر واكتب بداخلها أشياء تهمك مثل: المال، السعادة، السفر؛ الاستقرار العائلي.. والآن اختر إحدى الدوائر الصغيرة (ولتكن المال مثلا) وتفرع منها إلى دوائر أصغر تضم أبرز العناصر التي يمكن أن تحقق لك ذلك الهدف. وبعد أن تنتهي افعل الشيء نفسه مع العناصر الأخرى وستدهش للكم الهائل من الأفكار والطرق التي توصلك لمبتغاك

www.jadidpdf.com

والتي لم تكن لتخرج بها لو اتبعت الطريقة القديمة المتوالية في التفكير وطرح النتائج !!

للوهلة الأولى قد تبدو نصيحة بوزان بديهية ومسلما بها؛ ولكن فهمنا لها لا يعني أننا نطبقها فعليا .. فنحن نتجاهلها على أرض الواقع ويغلب على تفكيرنا (التصور الذهني) والسير في خطوات مستقيمة تسير باتجاه واحد؛ فالشاب – مثلا – ليس في رأسه غير الوظيفة للحصول على الدخل؛ في حين أن التفرعات (التي تخرج من دائرة المال) قد تلفت انتباهه إلى وجود إمكانيات أخرى كثيرة .. أضف لذلك أن مجرد وضع الأفكار على الورق يجعل الموضوع ثابتاً في ذهنك متجسدا أمام ناظريك فنحن – كثيرا – ما نتحمس للأمر ثم يتلاشى بالتدريج من عقولنا حتى نفاجأ بنسيانه تماما.

بقي أن أشير إلى أن بوزان يؤكد أن تعليم أطفال المدارس التفكير بالطريقة المتفرعة (بدل الطريقة المتوالية) يرفع من نسبة ذكائهم وجعلهم يقدمون حلولا أكثر وأعمق للمعضلات التي طرحت أمامهم.

وأنا شخصيا أصدقه ؛ وأتمنى أن تطبقه أنت شخصيا وتتحول (طرق التفكير) عموما إلى منهج يدرس في مدارسنا بما في ذلك "المنطق"!

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- تملك أدمغتنا قدرة محدودة على متابعة الخطوات والنتائج بطريقة ذهنياً.
- كتابة الأفكار لا تحفظها فقط، بل وتأخذها إلى مستويات أكثر تنوعاً، وعمقاً وأصالة.
- يفكر الإنسان بطريقة مستقيمة ومتوالية، في حين تأخذه الورقة والقلم في اتجاهات كثيرة متفرعة.

www.jadidpdf.com

تصرف حسب القائمة

لست ممن يخرجون من البيت كثيرا .. ولهذا السبب تتراكم لدي المهام (التي ينبغي انجازها خارج المنزل) بحيث أضطر لتخصيص "يوم" في الشهر لقضائها مجتمعة.. وحين تتراكم علي بهذه الطريقة يصبح همها: كـ"جبل أحد" وأتساءل إن كان اليوم يكفي لتنفيذها؟!

ولكن ؛ مرة بعد أخرى اكتشفت أنه كلما كانت المهام واضحة (ومرتبة في رأسي كقائمة) كلما سهل علي تنفيذها والانتهاء منها في وقت قياسي وأكتشف أن همها أكبر من تنفيذها.

ويحدث عكس ذلك حين تكون المهام غامضة أو غير مرتبة في ذهني، وبالتالي ينتهي يومي ولم أنجز أي مهمة منها على الوجه المطلوب !!

وهذا في الحقيقة مجرد نموذج يوضح أهمية وضع قائمة مسبقة لما ننوي عمله وانجازه.. وهذه القائمة قد تكون يومية، أو أسبوعية، أو شهرية؛ أو تمتد على مدى الحياة.. ولا يجب أن نستهين أبدا بمسألة كتابتها على ورقة أو وضعها في جدول لأن مجرد كتابتها

www.jadidpdf.com

(كما شرحنا في آخر مقال) يجعلها أكثر وضوحا ورسوخا وتحديدا في رأسك.. فالمشكلة أن "عقولنا" تعجز عن التركيز على مواضيع محددة لفترة طويلة أو رؤية أبعد من خطوتين أو ثلاثة .. أضف لهذا عجزها عن ترتيبها كأولويات أو الانتقال من "الأكثر" إلى "الأقل" أهمية بينما تتكفل بذلك الورقة والقلم !

وعدم وضوح الأهداف والأولويات في رؤوسنا هو ما يسبب شعورنا بالضياع وتراكم المهام ومرور الأيام بدون انجاز شيء.. وهي مشكلة شائعة لا تعود إلى الانشغال وضيق الوقت (كما ندعي كلنا) بل إلى عدم وجود قائمة أولويات لتنفيذها .. يحدث ذلك حتى على نطاق مستقبلنا وحياتنا بمجملها .. فلو سألت معظم الناس مثلا "ماذا تتمنى في دنياك" سيجيبك بكلمات فضفاضة مثل "السعادة" و"الثراء" أو حتى "حسن الخاتمة". ولكن هذه كلها كلمات عامة ومطاطة لا تتضمن خطة أو استراتيجية وحتى قائمة أولويات تشرح كيفية تنفيذها (وبالتالي تضيع أعمارنا في البحث عنها).

في مقال ما هي خطتك في الحياة (ثاني مقال في الكتاب) أشرت إلى وجود فرق كبير بين وضع "خطة عمل" ووضع أمنيات ورغبات يشترك فيها الجميع (كالمال والسعادة والنجاح). فخطة

www.jadidpdf.com

العمل الحقيقية يجب أن تتضمن جدولا زمنيا، وخطوات فعلية، ووسائل تنفيذ تنتهي بتحقيق هذه الأمنيات (المال والسعادة والنجاح).

ورغم اعترافي بأن "خطة العمل" لا تضمن الوصول لأهدافنا بنسبة دقيقة (توازي الطائرات التجارية) إلا أنها تضل أفضل بكثير من عدم وجود خطة عمل وبالتالي ضمان الفشل بنسبة ١٠٠٪.

لهذه الأسباب كلها يجب أن ندرك أهمية وضع قوائم دورية لحياتنا تتضمن أهدافا رئيسة وكيفية تنفيذها بطريقة مرتبة واضحة.

وسواء كانت قصيرة أو طويلة المدى المهم أن تنتهي لهدف حقيقي وأضح ومعروف ﴿ أَفَمَن يَمْشِي مُكِبًّا عَلَىٰ وَجْهِهِۦٓ أَهْدَىٰٓ أَمَّن يَمْشِي سَوِيًّا عَلَىٰ صِرَٰطٍ مُّسْتَقِيمٍ ﴿٢٢﴾ ﴾[1]!

وقبل أن أنسى.

هل تعلم ماذا كان عنوان المقال قبل أن أقرر تغييره؟

"إن لم تعلم أين تذهب، فجميع الطرق تنتهي للا شيء".

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- كلما كانت المهام مرتبة وواضحة في رأسك كلما سهل عليك تنفيذها في وقت قياسي.
- السعادة والثراء والنجاح ليست (خططا) بل أمنيات يشترك فيها الجميع.
- معظم من يعتذرون بانشغالهم هم في الحقيقة عاجزون عن تنظيم حياتهم.

www.jadidpdf.com

ابحث عن الـ(٢٠٪)

في عام ١٨٩٧ اكتشف المفكر الإيطالي فيلفريدو باريتو قانونا اقتصاديا عجيبا يدعى"٨٠/ ٢٠" . فقد اكتشف أن ٨٠٪ من دخل الفرد (وأيضا المجتمع) يأتي من ٢٠٪ من الجهد المبذول فقط. فقد لاحظ مثلا أن (٨٠٪) من مداخيل الأثرياء تأتي من مشاريع قليلة مميزة تعادل ٢٠٪ من مجمل أعمالهم.. وبالمثل لاحظ أن معظم الدخل الذي تحققه الأمم (٨٠٪) يتحقق من مورد أو موردين مميزين قد لا يمثلان سوى ٢٠٪ من مجمل الناتج القومي..

واليوم يلاحظ أن ٢٠٪ من كل شعب (وهم في الغالب الطبقة الغنية) تستأثر ب٨٠٪ من ثروات المجتمع!

وأن ٢٠٪ من دول العالم (الصناعية غالبا) تستأثر ب٨٠٪ من موارد الأرض (كمصادر الطاقة).

وأن ٢٠٪ من شركات العالم مسئولة عن إنتاج واحتكار ٨٠٪ من أسواق معينة (كالأدوية والمشروبات)!

وقبل الاسترسال أكثر أشير هنا إلى أن قاعدة ٨٠/ ٢٠ لا يجب

www.jadidpdf.com

أن تؤخذ كقاعدة صارمة إذ يمكن أن تكون ٩٠/ ١٠ أو ٧٠/ ٣٠ أو حتى ٦٠/ ٤٠ . فالفكرة هنا هي وجود (قليل مميز) مسئول عن معظم الإنتاج العام ؛ فقد يأتي ٩٠٪ من دخل دولة ما من مورد لا يشكل سوى ١٠٪ من مجمل المنتج العام ؛ وفي حين لا يستأثر الأغنياء في اليابان بأكثر من ٦٠٪ من ثروة المجتمع (وهذا شيء جيد) قد تستأثر الصفوة الحاكمة في الأنظمة الديكتاتورية على٩٥٪ من ثروات الوطن !!

وبمرور الوقت اتضح أن هذه القاعدة يمكن تعميمها حتى على الظواهر الاجتماعية بين البشر .. فقد لوحظ مثلا:

- أن ٨٥٪ من حوادث السيارات مسئول عنها ١٥٪ فقط من مجموع السائقين.
- وأن ٩٠٪ من الأخطاء الطبية مسئول عنها ١٠٪ فقط من الأطباء !
- وأن ٦٠٪ من أسباب العنوسة مسئول عنها حرص ٢٠٪ من الفتيات على إكمال دراستهن!
- وأن ٧٥٪ من الصيد الجائر مسئول عنه ٢٥٪ من هواة

www.jadidpdf.com

الصيد من الأثرياء وأصحاب السلطة!

- وأن ٨٠٪ من الخدمات البلدية والصحية تستأثر بها ٢٠٪ من المدن (الكبرى غالبا)!

وإدراكنا لهذه المعادلة العجيبة يتيح لنا حل (٨٠٪) من أي مشكلة بمجرد تعريف وتمييز أهم عنصر فيها .. فعلى سبيل المثال ؛ حين تثبت الإحصائيات أن ٨٥٪ من حوادث السيارات مسئول عنها ١٥٪ من السائقين ؛ حينها يجب تمييز هذه الفئة (هل هم المراهقون أو المدمنون مثلا) وبالتالي حل جانب كبير من المشكلة .. وحين يتضح أن ٩٠٪ من الأخطاء الطبية مسئول عنها ١٠٪ من الأطباء فقط يمكننا حصرهم بسهولة لإعادة تأهيلهم أو تشديد الرقابة عليهم .. وحين يتضح أن ٦٠٪ من أسباب العنوسة سببها تفضيل الدراسة على الزواج يصبح مهما تنظيم حملة توضح هذه العلاقة في كليات البنات !!

والآن نأتي إلى مايهمك على وجه الخصوص:

فحتى على المستوى الشخصي يمكن لقاعدة (٨٠/ ٢٠) أن تفيدك في حياتك وعملك وتوفر عليك الوقت والجهد . فمن

www.jadidpdf.com

الملاحظ مثلا أن ٨٠٪ من دخلك يأتي من مصدر أو وظيفة واحدة لا تستهلك سوى ٢٠٪ من جهدك وطاقتك اليومية (وهذا يعني أنه ما يزال لديك الكثير من الوقت والجهد لرفع نسبة هذا الدخل).

ستلاحظ أن ٨٠٪ مما يتعبك ويؤرقك (وينغص عليك حياتك) لا يشكل سوى ٢٠٪ (أو أقل من ذلك بكثير كما يتضح من المقال التالي) مما تتحمل مسؤوليته أو يحصل معك فعلا.

وفي حين يشتكي معظمنا من ضيق الوقت وكثرة المشاغل وعدم وجود وقت للجلوس مع الأطفال نتجاهل أن ٨٠٪ من وقتنا يضيع بسبب التلفزيون والسهر والدردشة مع الأصدقاء !!

وفي وظيفتك تلاحظ أن ٨٠٪ من إنجازاتك وسمعتك لدى رؤسائك مسئول عنها ٢٠٪ من عملك. فإن تأملت جيدا ستلاحظ أن معظم دوامك اليومي مجرد أحاديث وردود فعل روتينية لا تلفت الانتباه ولا تقدم شيئا جديدا. ولكنك قد تتلقى ترقية أو إشادة من رئيسك في العمل بسبب انجاز وحيد أو عمل مميز لا يتطلب نفس الجهد والوقت.

www.jadidpdf.com

وبناء عليه ؛ خذها نصيحة :

إن أردت النجاح بأقل جهد وأسرع وقت ممكن.. أو أردت زيادة فعاليتك والتمتع بوقت بفراغ أكبر؛ ابحث عن الـ(٢٠٪) الأكثر فعالية في حياتك، وتخلص بالتدريج من ال(٨٠٪) التي لا تستحق ما تبذله فيها من وقت وجهد وحرق أعصاب!!

❊❊❊

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- ابحث – دائما – عن العشرين بالمائة التي تمنحك ٨٠٪ من النتائج الإيجابية...
- نجاحك بنسبة ١٠٠٪ بجهد يتطلب ١٠٠٪ من وقتك، يعني تحولك إلى رجل آلي لا يعيش حياته ولا يستمتع بثمرات نجاحه.
- مهارتك في تطبيق قاعدة ٨٠/ ٢٠ تتيح لك الجمع بين الإنجاز والمتعة بنسبة تفوق معظم البشر..

www.jadidpdf.com

إذا .. اعمل بكفاءة أكثر وجهد أقل

ليس صحيحا أن أعظم المكاسب تتطلب قدرا أعظم من الجهد والعرق والتعب .. بل على العكس تماما يبدو أن سنة الله في خلقه هي محاولة فعل العكس تماما.. محاولة العمل بأقل جهد وطاقة مبذولة (مع) تحقيق أكبر قدر من الربح والمكاسب الممكنة.

خذ – كمثال – أي موظف أو عامل تعرفه يعمل لديك في المكتب أو المنزل .. ستلاحظ أنه يسعى دائما إلى إراحة نفسه وتخفيف الضغط الملقى على عاتقه وفي نفس الوقت تحقيق أكبر راتب أو دخل ممكن.

وفي عالم الحيوان تحاول ذوات الأنياب اصطياد فرائسها بأقل جهد ممكن من خلال التربص وانتظار حضور الفريسة واقترابها منها.. وحتى حين تقرر الانطلاق خلفها قد تتوقف فجأة مدركة أن بذل المزيد من الجهد لا يساوى القيمة الغذائية للفريسة .. أما في الفضاء الخارجي فمن الملاحظ أن الكواكب وكافة الأجرام تدور دائما في المسار الأكثر سهولة والأقل جهدا بالنسبة لها (وهو المسار

www.jadidpdf.com

الذي تتعادل فيه جاذبية الشمس مع قوة الطرد للكوكب ذاته). ونفس الظاهرة تلاحظ على مستوى الذرة والإلكترونيات حيث تدور الأخيرة حول النواة في المدار الأكثر راحة وتوفيرا للجهد والطاقة (وترفض مغادرة مدارها المريح بغير طاقة خارجية أعظم تجبرها جبرا)!

وبما أنك جزء من هذا الكون فمن حقك - أيضا - محاولة تحقيق أكبر مكسب ممكن بأقل جهد مبذول (سواء في حياتك المهنية أو الأسرية أو الاجتماعية). وسعيك لهذا الهدف لا يتطلب منك الخداع أو التحايل (فالذرات والكواكب لاتفهم هذين المصطلحين) بل إنجاز مهامك اليومية بأفضل وأسرع طريقة ممكنه.. ففي دوامك اليومي - مثلا - تلاحظ أن معظم زملائك يسعون لبذل أقل جهد ممكن من خلال مراكمة الملفات وتجاهل المهام وترك مكاتبهم لفترات طويلة؛ في حين يمكنك فعل الشيء نفسه (ولكن) من خلال التركيز على إنهاء مهامك اليومية بأفضل وأقصر وقت ممكنين.

وكنت شخصيا قد اكتشفت أثناء عملي في التعليم وأمارة المدينة أن المهام المطلوبة خلال ثماني ساعات يمكن إنهاؤها خلال ساعتين

www.jadidpdf.com

أو ثلاثة (بشرط إغلاق الباب واعتزال الزملاء وقفل الجوال وتجاهل الصحف اليومية). وبهذه الطريقة ستوفر وقتا طويلا وجهدا متراكما دون أن تخدع أحدا أو تعاني من التوتر والتوبيخ الناجم عن تجاهل مهامك الفعلية !

ورغم أن المقصود من هذا المقال لفت انتباهك إلى هذه الحقيقة (وليس تقديم نصائح أو إرشادات عملية) يمكنك الجمع بين الهدفين من خلال قاعدة (٨٠/ ٢٠).

وحين تدرك هذه الحقيقة سترتفع لديك نسبة التنبه للعادات والتصرفات والمهارات التي ترفع من كفاءتك وفعاليتك في كل مجال (وتحقق ٨٠٪ من مكاسبك ونتائجك اليومية) وفي المقابل حاول التخلص من العادات والتصرفات والأعمال التي تتطلب جهدا عظيما وطاقة عصبية ونفسية كبيرة مقابل نتائج ضعيفة أو مكاسب تافهة !!!

باختصار كن مثل الفهد الذي يعرف من أول نظرة هل الطريدة التي أمامه تستحق بذل الجهد خلفها؟

وإن كان الجواب (لا) يجب أن تفكر في أسرها بأقل طاقة ووقت ممكن!!

❋❋❋

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- تحقيق أكبر قدر من المكاسب بأقل قدر من الجهد حق مشروع يتطلب رفع مستوى فعاليتك.
- الفعالية تعني إنجاز المهام بأسرع وقت، وأقل جهد، دون التضحية بالإتقان.
- تخلص فورا من العادات والتصرفات التي تتطلب جهدا كبيرا مقابل نتائج مكاسب ضعيفة!

www.jadidpdf.com

ماذا تفعل في ثلاث دقائق

كان والدي يملك معملا لتصنيع الذهب. وكان بخيلا لدرجة أنه كان يفرش على الأرض قماشا أبيض كي يهبط عليه غبار الذهب المتطاير. وفي نهاية الأسبوع يبلبل قدميه بالماء ثم يدوس على القماش ذهابا وإيابا حتى تتجمع حبيبات الذهب على قدميه.. كان يحصل بهذه الطريقة على عدة غرامات إضافية ، وكان يعتبرها من أسرار المهنة !!

لا أتذكر من قال هذه القصة ولكنها جعلتني أتأمل في قضية مشابهة ؛ ففي حياتنا دقائق مهدرة أغلى من حبيبات الذهب المتطايرة .. جميعنا يشتكي من ضيق الوقت وكثرة المشاغل ؛ ولكن حتى لو كنا مشغولين جدا (وهو ما يدعيه معظم الناس من باب المبالغة) فإننا نضيع أكثر من ساعتين في اليوم هي مجموع الدقائق المتناثرة .. فأثناء توقفك عند الإشارة .. وأثناء سيرك إلى البقالة.. وخلال انتظارك في الطابور.. وأثناء وجودك تحت الدش ؛ يضيع منك وقت ثمين يمكن استغلاله بقليل من المهارة والتخطيط !!

www.jadidpdf.com

أنا شخصيا تعلمت الدرس وطبقته في التجارب الشخصية التالية :

- ففي السنة الأخير من الثانوية قررت فعلا تعلم اللغة الانجليزية فأصبحت اكتب الكلمات الجديدة على ورقة صغيرة كي أحفظها في (الوقت الضائع). كنت انظر إليها أثناء خروجي من المنزل، وأثناء توقفي عند الإشارة، وأثناء سيري في الطريق.. وفي المنزل كنت اشبكها بمرآة المغسلة كي أراها كلما توضأت أو فرشت أسناني !
- أما التجربة الثانية فكانت في رمضان ١٤١٦ حين حفظت سورة الكهف بترديدي لعشر آيات يوميا .. فقط أثناء المشي من الحرم للبيت !!
- التجربة الثالثة كانت حين أهداني صديق أكثر من مائة شريط تضم دروسا من كتاب عمدة الأحكام للشيخ محمد المختار الشنقيطي. ولأول وهلة رأيت استحالة توفر الوقت لسماع كل هذه للأشرطة.. ولكنني انتهيت منها في زمن قياسي بالاستماع - يوميا - لشريط واحد أثناء قيادة السيارة!!

www.jadidpdf.com

- وحتى عام ٢٠٠٦ كنت أعمل في وظيفتين .. في أمارة المدينة كموظف حكومي، وفي صحيفة الرياض ككاتب يومي.. وبحكم عملي في تحرير هذه الزاوية يتوجب علي قراءة ومتابعة كم هائل من المعلومات والأخبار العلمية؛ وبما أنني أعمل في الصباح وأكتب في المساء لم يبق أمامي غير استغلال (الدقائق المتناثرة) لمتابعة أخر المستجدات.. وهكذا أصبحت أضع كتابا جديدا في السيارة بين الحين والآخر، وأذهب للعمل بصحف ومجلات متأخرة، وأملأ جيوبي بقصاصات مختارة، وأشاهد قناة ديسكفري مع قهوة الصباح .. بل إنني أملك مكتبة في الحمام (لا تضم موادا باللغة العربية إن كان الأمر يهمك)!

وبطبيعة الحال لكل إنسان ظروف ومشاغل واهتمامات مختلفة؛ ولكن بيت القصيد هو أن تفكر جديا في استغلال الدقائق المتناثرة في حياتك لقضاء أمور معلقة أصبح همها أكبر من حجمها الفعلي.. فعلى سبيل المثال حين يتوفر لديك ثلاث دقائق أقترح عليك فعل التالي:

- اتصل بعمتك التي لم تزرها منذ عام.

www.jadidpdf.com

- اعمل تمارين للبطن.
- مزق البطاقات الزائدة في المحفظة.
- اقطع ورقة التقويم واحفظ الشعر خلفها.
- افتح الإنترنت وشاهد لقطة مفيدة.
- استعلم عن الرصيد.
- ركب لمبة المطبخ.
- راجع الفواتير.
- افحص ماء الرديتر.
- شذب شواربك.
- قص أظافرك.
- نظف المكتب.
- العب مع طفلك.
- تصفح الجريدة.
- رتب درج السيارة.

www.jadidpdf.com

- امسح النظارة.
- قبل زوجتك بين عينيها.
- قص هذا المقال وضعه على المغسلة !

❊❊❊

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- في حياتنا دقائق مثل غبار الذهب حين تجمعها تخَرج بثروة إضـافية.
- حين تمر عليك أوقات فراغ مفاجئة، اسأل نفسك فوراً:(ما الذي كنت أنوي أفعله منذ زمن طويل)؟
- ثلاث دقائق فارغة من كل ساعة، تساوي ساعة وثلث في اليوم، ويوم ونصف في الشهر، وهذا إن كنت مشغل فعلاً.

www.jadidpdf.com

العجلة من الشيطان .. أما السرعة فمؤشر خبرة

أخبرني : متى تتأخر عن إنجاز أي مهمة ؟

حين تعتقد أنك تملك الوقت الكافي لإنجازها !!

فكم مرة مثلا شعرت بأن الوقت مازال مبكرا للذهاب لموعد ما فشغلت نفسك بأشياء أخرى وبدأت بالتسويف والمماطلة .. والنتيجة .. تأخرت كالعادة !!

والآن تذكر حالة معاكسة ؛ المنبه لم يعمل فتستيقظ فزعا خشية التأخر عن الدوام فتحضر نفسك على عجل وتلبس ثوبك (ع الدَرج) .. ثم .. تفاجأ بأنك وصلت في الوقت المناسب !!

إنها حالة ذهنية تتفاوت بين شخص وشخص وحين وآخر؛ فقد تأخرت في الحالة الأولى لأنك تعتقد أنك تملك الوقت الكافي لعمل كل شيء فضاع منك كل شيء . أما في الحالة الثانية فوصلت في الوقت المناسب لأنك كنت واعيا لوضعك الحرج فاقتصرت على الأولويات وتداركت الموقف بسرعة !!

في الحالة الأولى (رغم امتلاكك الكثير من الوقت) إلا أن

www.jadidpdf.com

تقاعسك أدخلك في دوامة من التسويف والمماطلة. أما في الحالة الثانية (رغم ضيق الوقت) إلا أن الأوليات كانت واضحة في ذهنك فوصلت بنجاح !

وسير العظماء تثبت أنهم كانوا يعانون – دائما – من ضيق الوقت ومع ذلك كانوا ينجزون أعمالا تفوق الفارغين بمراحل. فضيق الوقت رفع مستواهم وصقل مهاراتهم فأصبحوا ينفذون المهام بنجاح تام في أقل وقت ممكن. وفي المقابل يرافق الفشل كل من يعتقد أن لديه الوقت الكافي لعمل كل شيء فيضيع منه العمر ولم ينجز أي شيء !!

هناك فرق بين السرعة والعجلة .. الناجحون يوظفون خبراتهم وذكاءهم لإنجاز المطلوب في أسرع وقت ممكن . أما الفاشلون فحين يفاجأون بضيق الوقت يتعجلون ويعملون على أكثر من جبهة فينتهون للاشيء .. الناجحون يعيدون جدولة أنفسهم وتنظيم أوقاتهم كلما كلفوا بمهمة جديدة. أما الفاشلون فيرتبكون ويتخبطون ولا يعرفون من أين يبدأون فيبقون "مكانك سر".

هذه الحقيقة أدركها تشرشل فقال: "أن أردت إنجاز عمل في وقته فأعطه لرجل مشغول" وأدركها المفكر الانجليزي تشسترفيلد

www.jadidpdf.com

حين قال: "ذوو العقول الحصيفة قد يسرعون ولكنهم لا يتعجلون".

كلنا عرفنا موظفين كسالى لا يفعلون شيئا غير قراءة الجرائد وأكل الفصفص. وحين يكلفون بمهمة واحدة (واحدة لا غير) يغضبون ويتأففون ويرمون حملهم على الآخرين (وتأخذ المعاملة لديهم أشهر). وفي المقابل هناك موظفون (أندر من الياقوت) يحمل الواحد منهم كل الأعمال على رأسه ومع ذلك ينجزون معاملات الجميع بسرعة وخبرة تثير الإعجاب..

أخبرني أحد رجال الأعمال بقصة نموذجية .. قال :

كان لدي سكرتير نشيطا حمل عني أعباءً كثيرة. ومع توسع أعمالي زادت مهماته ومع ذلك لم تتغير كفاءته أو سرعته في العمل. كنت أحزن عليه في داخلي وأقول متى ينفجر ويقولها صريحة (أريد مساعدين معي)؟ وأخيرا أتي اليوم الذي أبلغني فيه بهذا الطلب ولكن عن طريق أحد الأصدقاء لأنه خجول ولا يعرف غير كلمة "حاضر". عندها ناديته وسألته: وماذا تقترح يا أستاذ عادل؟ قال: ننشئ قسما للسكرتارية من خمسة موظفين كل موظف يهتم بقسم من الشركة.. أعجبتني الفكرة فاستحدثنا هذا القسم ولكن هل

www.jadidpdf.com

تعلم ماذا حصل (ماذا حصل)؟ انخفض مستوى العمل كثيرا رغم أنهم أصبحوا ستة؛ كانوا يلقون بالمهام على بعضهم البعض وتضيع المعاملات فيما بينهم وأصبح التسويف والتهرب هو الصفة الغالبة على عملهم.

سألته : وماذا فعلت ؟ قال: وماذا أفعل ! ألغيت القسم بأكمله وزدت راتب الأستاذ عادل !!

حينها خطرت لي فكرة هذا المقال ، وقلت له ما قاله تشرشل !!

***

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- تتأخر عن إنجاز أي مهمة حين تعتقد أنك تملك الوقت الكافي لإنجازها.
- الخبراء يسرعون ولكن لا يتعجلون، والفاشلون يتعجلون ولكن لا ينتهون لشيء.
- رجل مشغول أفضل من مجموعة عاجزة عن تنظيم نفسها.

www.jadidpdf.com

الوصفة النرويجية

هناك أشخاص يصعب عليك نسيانهم؛ لأنهم ببساطة منحوك موقفا استثنائيا لا ينسى.. ويحدث هذا بمعدل سريع حين تتواجد خارج بلدك كون التجارب والمواقف تتوالى على المسافر بطريقة أسرع مما يحدث في بيئته المحلية (التي تتميز بالبطء والأمان).

ما زلت أتذكر موظفة الاستقبال في فندق أوسلو (الذي قضيت فيه أياما طويلة لدرجة تعرفت على معظم الموظفين فيه) والتي سألتها صراحة: لماذا تبدين سعيدة وضاحكة طوال اليوم؟ .. فقالت: لأن كل يوم بالنسبة لي بداية حياة جديدة؟

راقني الجواب ونظرت ليومي الجديد كهدية إلهية وصفحة شخصية تبدأ من جديد (وهذا ما أصبحت أدعوة بالوصفة النرويجية). وفي المقابل لم أستطع منع نفسي من التفكير في شخصيات كئيبة تعتقد أن التجهم من علامات الوقار، والعبوس من علامات التقوى، وأن الصدقة التي تأتي من تبسمك في وجه أخيك يمكن نيلها بطرق أخرى.

www.jadidpdf.com

أنا – شخصيا – لم أصدق يوما أن السعادة ترتبط بالمال أو الثقافة أو حتى بالإيمان.. لو كانت ترتبط بالمال (كما شرحنا في آخر مقال) لما رأيت الفقراء يبتسمون حول العالم.. ولو كانت ترتبط بالإيمان لما حزن الصالحون ولما تفرق المبتسمون والضاحكون بين آلاف الديانات العالمية.. لو كانت تربط بغزارة العلم والثقافة لرأيت المثقفين والعلماء أكثر الناس سعادة وانشراحا (ولما شقي المتنبي بعقله وأخو الجهالة في الشقاوَة ينعم).

وفي المقابل رأيت بؤساء ومسحوقين في دول فقيرة يفترض بهم الوجوم وأحيانا الانتحار ولكنك تستغرب من كمية السعادة ومساحة الابتسامة التي تبدو على وجوههم .. أذكر أنني كنت ضمن المستقبلين لضيوف خادم الحرمين الشريفين القادمين من غزة لأداء مناسك الحج. للوهلة الأولى توقعت رؤية مظاهر حزن وانكسار وألم بسبب حالة الحرب والحصار الذي فرضته عليهم إسرائيل في ذلك الوقت.. ولكنني اكتشفت أنهم أكثر منا سعادة ومرحا وتسامحا وتسمع ضحكاتهم من بعيد.

الحقيقة هي أن التعاسة (مثل السعادة) لا يمكن لأحد أن

www.jadidpdf.com

يفرضها عليك من الخارج.. وفي المقابل.. السعادة (مثل التعاسة) تنبع من الداخل وبحسب مواقفك وطريقة تفكيرك ونظرتك للحياة.. فلكي تعيش سعيدا ابحث عن مسبباتها المعنوية والشخصية والعائلية قبل البحث عنها خارج دوائرك القريبة.. لا تنظر في الاتجاه الخاطئ وتعتقد أن أمورا صعبة التحقق (كأن تصبح وزيرا أو مليارديرا) ستمنحك السعادة وراحة البال.. تجاهل على سبيل التجربة أسبابها المادية لتكتشف أن هناك أشياء معنوية أصغر تمنحك قدرا موازيا من السعادة والرضا (كتواصلك مع أصدقاء دراستك، أو رؤية توم وجيري مع أطفالك).

إن أردت العيش سعيدا وخالي البال توقف عن الاهتمام بما يفعله الناس وماذا يملكون وكيف يتصرفون بحياتهم الخاصة..

لا تقارن نفسك بأحد ولا تهتم برأي أحد وارفض ما يعكر مزاجك بألطف طريقة ممكنة.

توقف عن الندم، ومراجعة أخطاء الماضي، واستيقظ كل صباح وكأنك منحت حياة جديدة.

لا تشغل بالك بأي خلافات تاريخية وطائفية وعقائدية بدأت

www.jadidpdf.com

قبل قرون من ولادتك فـ﴿ فَٱللَّهُ يَحۡكُمُ بَيۡنَهُمۡ يَوۡمَ ٱلۡقِيَٰمَةِ فِيمَا كَانُواْ فِيهِ يَخۡتَلِفُونَ ﴾[1].

لا تعش في هم وغم وتأنيب الضمير وتشغل بالك بالصغائر (التي يغفرها الله من صلاة لصلاة، وجمعة لجمعة، ورمضان لرمضان) ومن قال هلك الناس فقد أهلكهم.

لا تتحرج من إمتاع نفسك والترويح عن قلبك والاستماع إلى موسيقاك المفضلة (فما يجلب الرعب والكآبة هو الأحاديث المكذوبة بشأنها).

تذكر دائما قول إيليا أبو ماضي:

هـو عـبء علـى الحيـاة ثقيـل مـن يظـن الحيـاة عبئـاً ثقـيلا

والـذي نفسـه بغـير جمـال لا يـرى في الوجـود شـيئاً جمـيلا

عد بين الحين والآخر لآخر لقراءة المقال التالي: (جرعات السعادة الصغيرة) واكتب قائمة بالأشياء التي تمنحك الفرح والسرور بطريقة أرخص بكثير من المال والمنصب والممتلكات الثمينة...

---

(١) سورة البقرة، الآية: ١١٣.

www.jadidpdf.com

وإن لم تكن قد كتبتها بالفعل (أو وقفت أمامها حائرا) فيمكنك بكل بساطة تبني ما يناسبك من الاقتراحات الموجودة في مقالنا التالي .

❊❊❊

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- لو كانت السعادة ترتبط بالمال أو السلطة أو الإيمان لما ابتسم الفقراء وحزن الأثرياء وشقي الصالحون.
- ابدأ يومك بروح سعيدة، فالماضي انتهى، والمستقبل مجهول، أما الحاضر فهدية تستحق الاحتفاء.
- إن لم تنبع السعادة من داخلك لا يمكن لكنوز الدنيا إسعادك وإن لم تنبع التعاسة من داخلك لا يمكن لمآسي الدنيا إخضاعك.

www.jadidpdf.com

جرعات السعادة الصغيرة

سبق وكتبت مقالا بعنوان "المال يشتري السعادة ولكن بشروط". اعترفت فيه بأن فوزك بعشرة ملايين دولار (وبدون سابق إنذار) سيمنحك جرعة هائلة من السعادة لدرجة ستنسى همومك، وتتلاشى أحزانك، وتختفي مشاكلك مع زوجتك وأصدقائك، وتبقى بلا نوم لعدة أيام.. وفي الصباح التالي ستذهب إلى عملك لتقديم استقالتك (هذا إن كانوا يستحقون ذهابك أصلا) ومن هناك ستذهب لشراء سيارة أحلامك ثم تعرج على أحد المكاتب العقارية لشراء فيلا لم تخطر على بالك وستكتشف قبل نهاية الأسبوع أن لديك أقرباء لم تسمع عنهم في حياتك.

باختصار ستعيش أياما سعيدة تتحقق فيها كل أمنياتك وتختفي فيها كل مشاكلك (وحينها لن يقنعك أي فيلسوف بأن المال لا يشتري السعادة)!!

ولكن ماذا لو قفزنا سنة أو اثنتين إلى الأمام.. إلى فترة تعودت فيها على الوضع الجديد ومللت فيها من رتابة الأحداث وتفاقمت

www.jadidpdf.com

بعدها مشاكل الحياة ولم تعد "الفيلا" و"المرسيدس" تعني لك شيئا.. هل تصدق حينها أن المال لا يشتري السعادة!؟

بدون شك فوزك بمليون دولار يجعلك سعيدا.. وشراؤك لسيارة فخمة يجعلك سعيدا.. وسفرك للخارج يجعلك سعيدا.. وامتلاك فيلتك الجديدة يجعلك سعيدا... (ويمكنني سرد المقتنيات المادية التي تسبب لك السعادة حتى نهاية المقال)!!

ولكن من قال أن السعادة تأتي فقط من خلال المقتنيات الثمينة والانجازات المادية؟

لماذا نتجاهل أن السعادة شعور شخصي وإحساس عصبي يمكن أن يأتي – أيضا – من أشياء صغيرة ومعنوية لا تخطر على بال معظمنا !

لو كانت السعادة مرتبطة بالمال فقط لما ضحك فقير، ولا ابتسم جائع، ولا سعد بائس.. ولكن الحقيقة هي أن معظم الفقراء يملكون مستوى أكبر من السعادة وراحة البال كونهم يستخلصونها من مصادر (غير مالية) لا يعرفها الأثرياء.. مصادر غير مادية أو مكلفة تجعلهم أقل توترا وخوفا من فقد الثروة والمقتنيات المادية ذاتها !

www.jadidpdf.com

أما بخصوصك أنت؛ فسواء كنت ثريا أو متوسط الحال، يمكنك رفع نسبة شعورك بالسعادة (وديمومتها بدل فرحك لأسبوع أو أسبوعين بأي مقتنيات ثمينة) من خلال تخفيف تعلقك بمصادرها المادية المكلفة والتركيز أكثر على مصادرها النوعية الصغيرة الكفيلة بمنحك قدرا موازيا ومستمرا من السعادة..

فحين تتصل – مثلا – بصديق قديم فقدته، وحين تقبل رأس والدك أو قدمي والدتك، وحين تمنح شقيقتك الأرملة مبلغا يفوق حاجتها، وحين تفاجئ ابنتك بهدية طالما حلمت بها، وحين تسمع أغنية كنت تحبها أيام المراهقة، وحين ترش عطرك المفضل على وسادتك قبل نومك، وحين تستلقي قرب طفلك الصغير قبل نومه هو.. ستخلق لنفسك أجواء صغيرة من البهجة والسعادة (يمكنها مجتمعة) جعل أيامك كلها سعيدة.. ستخلق عادات شخصية تضمن ديمومة الفرح واستمراره معك طوال العمر بعكس شراء سيارة مكلفة تفرح بها ليومين أو حتى شهرين قبل أن تدخل ضمن قائمة المعتاد وسقط المتاع !!

أنا – شخصيا – أتصور أن لكل إنسان قائمة سعادة تتضمن عناصر قد لا يشترك بها مع غيره. قائمة سعادة يصعب تخمين كثير

www.jadidpdf.com

من عناصرها (وبالتالي) أنصحك بوضعها بنفسك.. سأبدأ بإخباركم بقائمتي الشخصية كنموذج مبدئي أرجو بعد قراءتها تسطير قائمتك أنت على طرف هذه الصفحة.

فلو سألتني – مثلا – عن أبرز الأشياء الصغيرة التي تشعرني بالسعادة لقلت:

- الدقائق الأولى من الفجر.
- رؤية إنسان يتصرف بطريقة راقية.
- (ثلاثة أصدقاء) يضحكوني حتى البكاء.
- سماع نكتة جديدة.
- رؤية أي مقطع مضحك.
- التواجد في أي مكتبة.
- مشاهدة أي حلقة كرتون مع ابني ياسر.
- شم عطري المفضل قبل النوم.
- أول قضمة من التفاحة.
- آخر قطرة في فنجان القهوة.
- الجانب الآخر من الوسادة.

www.jadidpdf.com

- وصول كتب جديدة اشتريتها بالبريد.
- الانتهاء من الكتابة قبل صلاة الظهر.
- اجتماع شقيقاتي ليلة الخميس في منزل والدتي.
- قدوم رسيل ومياس من المدرسة.
- قدومي أنا من السفر.
- رؤية فيلم جميل ومتقن.
- سماع صوت فيروز في الصباح.
- العثور على رسالة مهمة في صندوق البريد.
- ٢٦ من الشهر الميلادي (حين أستلم الراتب).
- تناول فطور جيد في فندق فخم.
- رؤية منظر طبيعي جميل (حتى لو كان صورة).
- السهر حول النار في ليلة باردة.
- حين تغيب الشمس لأيام خلف السحب.
- حين تفاجئني زوجتي بقطعة شوكلاته.
- حين يتصل بي شخص أحبه.

www.jadidpdf.com

- حين أعثر على نقود لم أتوقعها.

- حين أرى صورة قديمة تثير الذكريات.

- حين أشم رائحة القهوة، والخبز المحمص، والأرض بعد المطر.

- وأخيرا؛ وليس آخرا .. حين أتذكر كل ما سبق...

وهذه مجرد نماذج لجرعات بسيطة في حياتنا (تفوق في ديمومتها وتكرارها) جرعات مكلفة وزائلة كالتي بدأنا بها المقال.. وما يهمني هو تذكيرك بوجودها فعلا في حياتك، ولكنك للأسف إما تتجاهلها أو اعتدت عليها أو ببساطة لم تتخيل قدرتها على منحك سعادة تفوق حيازتك لأي مادة.

***

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- المقتنيات المادية تمنحنا جرعات سعادة مؤقتة، أما مواقفنا الشخصية فتمنحنا حالات فرح دائمة.
- ضحكات الأطفال وابتسامات الفقراء أقوى دليل على انتفاء علاقة المال بالسعادة.
- في حياتك مسببات سعادة صغيرة حاول اكتشافها بنفسك، إن لم تعرف كيف؟ ابدأ بأهم ثلاثة أشياء تسعدك أكثر من وصول الراتب.

www.jadidpdf.com

١٩ اقتراحا لحياة سعيدة

قبل سنوات طويلة دخلت عيادة طبيب مشهور في مومباي في الهند.. وبعد ساعتين من الانتظار أخبرني السكرتير أنه لن يحضر بسبب ضغط العمليات. غضبت بسبب وقتي المهدر لدرجة فكرت بسرقة اللوحة التي نالت إعجابي في غرفة الانتظار (ولكنني استهديت بالله وأخذت لها صورة بالجوال)!

لم تكن لوحة فنية أو صورة فوتوغرافية بل نصائح كتبت باللغة الانجليزية تحت عنوان: ١٩ اقتراحا للنجاح (فضلت تحويرها إلى ١٩ اقتراحا لحياة سعيدة).

لا أعلم من كتبها ولا إن كان للطبيب علاقة بها ، ولكنني حين عدت إلى السعودية كتبتها على الكمبيوتر وطبعت منها نسختين وضعت واحدة في المطبخ والثانية فوق مكتب ابني حسام.

ورغم أنني أشاهدها كل يوم إلا أنها المرة الأولى التي أفكر بإخباركم بها ومن يدري قد تنال إعجابكم فتقصون المقال وتضعونه بدوركم أمام أبنائكم:

www.jadidpdf.com

١. تزوج الشخص المناسب، فهو من سيتسبب ب٩٠٪ من سعادتك أو شقائك حتى نهاية العمر.

٢. اعمل في مهنة تحبها وتستحق إفناء شبابك من أجلها.

٣. ليكن هدفك الأول في الحياة الاعتناء بعائلتك وعيشهم سعداء.

٤. امنح أصدقاءك وأقرباءك ووطنك أكثر مما يتوقعونه منك.

٥. لا تجلد ذاتك واغفر لنفسك وغيرك أخطاء الماضي.

٦. اعمل كل يوم خيرا لإنسان لا تعرفه واستمتع بالعطاء قبل الأخذ.

٧. إن خُيرت بين الجوع والاقتراض، اختر الجوع.

٨. وكي لا تجوع أو تحتاج إلى أحد ادخر جزء من دخلك مهما بلغت ضآلته.

٩. تخلص من أصدقائك الفاشلين وتمسك بالناجحين ومن لا يترددون في مساعدتك.

١٠. عامل كل إنسان كما لو كان صديقا لم تره منذ سنين.

١١. حين تقبل القيام بعمل ما كن مخلصا ونزيها في انجازه.

www.jadidpdf.com

١٢. كن مبدعا ومبادرا حتى لو تسبب ذلك بارتكابك للأخطاء.

١٣. كن شجاعا وتحمل مسؤولية أخطائك وحدك.

١٤. كن أكثر الناس تفاؤلا وإيجابية وابدأ يومك بصفحة جديدة.

١٥. كن رفيقا ووفيا وسخيا مع العاملين معك...

١٦. السعادة تتعلق بالطريقة التي تنظر فيها لحياتك.

١٧. لا تتجاهل رأي الناس فيك فهناك نواقص لا تراها في نفسك.

١٨. انظر دائما للقمة وكن مثل النملة التي تصعد وتقع عدة مرات قبل أن تبلغها.

١٩. وأخيرا: لا تفعل شيئا لا تفخر به والدتك، أو يجعل والدك يشعر بالخجل منك.

www.jadidpdf.com

www.jadidpdf.com

نسبية الآراء الخاطئة

ليس عيبا أن تملك رأيا خاطئا، بل أن تملك عقلا جامدا وآراء ترفض التغيير.. وكما تنطبق هذه المعادلة على عامة الناس تنطبق غالبا على العلماء والمفكرين وصفوة العقول كونهم في النهاية بشرا يصيبون ويخطئون، ينجحون ويفشلون، يصدقون ويكذبون، يحكمون بتجرد أو من خلال الميل والهوى ومسايرة ما نشئوا عليه..

هذا التراوح يصدق حتى على الشعوب والأمم والمجتمعات الكبيرة؛ فالناس نتاج عصرهم وأبناء مجتمعهم وبالتالي ليس غريبا تبنيهم أفكارا مشتركة، ومعتقدات موروثة، وآراء مكررة، تبدو بمعايير المجتمعات الأخرى (أو حتى الأجيال التالية لهم) خاطئة وغير منطقية .. أو حتى ساذجة وطفولية!!

يمكنك التأكد من هذه الحقيقة بالعودة للماضي ومراجعة ما كان سائدا ومسلما به في التاريخ القديم أو حتى زمن جدي وجدك.. فحين تفعل ذلك ستكتشف أن كل محاولة فردية لتصحيح المفاهيم الاجتماعية تقابلها آلاف الأصوات المعارضة

www.jadidpdf.com

التي تحظى بكثرة الأنصار ورسوخ الأفكار وزخم الموروث.. كما ستكتشف أن من يحاول تصحيح فكرة خاطئة في زمانه يواجه بمعارضة أقربائه وأصحابه وأقرانه قبل عامة الناس حتى قبل تأملها أو فهم وجهة نظر صاحبها.

كل هذا التثاقل والجمود يفسر لماذا تبقى بعض المجتمعات قرونا طويلا دون تغيير، ولماذا تتطلب الأفكار الجديدة أجيالا جديدة قبل تقبل فكرة مناقشتها .. ناهيك عن تبنيها وتطبيقها !!

حين تدرك أنت هذه الحقيقة تصبح (تلقائيا) أكثر تسامحا ومرونة مع كافة الآراء والأفكار الجديدة .. لا تحتاج للعيش عدة قرون كي تكتشف أنك كنت جاهلا أو ساذجا أو خاطئا حيال هذا الأمر أو ذاك.

ورغم أننا تحدثنا حتى الآن عن الجانب الفردي والاجتماعي في نسبية الأفكار الخاطئة؛ الحقيقة هي أن هذه الظاهرة تنطبق على أي مجال راق أو تخصص متقدم يخطر ببالك.

ففي مجال الطب – مثلا – رفض معظم الأطباء التصديق بوجود الجراثيم لأكثر من مائتي عام. ولهذا السبب لم يهتموا بمسألة

www.jadidpdf.com

التعقيم وانتشار العدوى (خصوصا أثناء العمليات الجراحية) الأمر الذي تسبب بوفاة آلاف المرضى نتيجة التلوث والتقاط العدوى من أيادي الأطباء أنفسهم.. ولم يبدءوا بأخذ الجراثيم بجدية كبيرة إلا بعد إن أثبت لويس باستير (في منتصف القرن التاسع عشر) دورها في ظهور وانتشار الأمراض فبدأوا بلبس القفازات وتعقيم أدوات الجراحة والتشخيص.. وحينها فقط أصبحت العمليات الجراحية ناجحة وتم إنقاذ حياة الملايين بفضل إجراءات التعقيم!!

وفي علم الفلك سيطرت فكرة مركزية الأرض ووجودها في وسط الكون (لمجرد وجودنا فيها) لقرون يصعب إحصاؤها.. ولم تفكر الأوساط الفلكية بأي رأي آخر حتى عام ١٥٤٣ حين أثبت البولندي كوبرنيكوس أننا مجرد كوكب صغير يدور حول نجمة باهتة ضمن بلاييييين المجرات والنجوم في الكون.. وحتى بعد إثبات هذه الحقيقة بواسطة التلسكوبات تمسكت الكنيسة الكاثوليكية برأيها القديم وحاربت من يتبناه بقسوة باعتباره مخالفا لمفاهيم الإنجيل!!

أما في مجال الجغرافيا فكان الجميع يؤمن بتسطح الأرض

www.jadidpdf.com

وعدم كرويتها وأنها خلقت كالطبق المسطح (لدرجة رفض ملوك أوربا تمويل رحلة كولومبس كونه سيسقط لا محالة من حافتها الغربية). ورغم تأكدنا اليوم من كروية الأرض (ويكفينا دليلا الصور الملتقطة لها من الأقمار الفضائية) ما يزال احتمال تسطحها يبدو منطقيا لمن يعيش في منطقة صغيرة ولا يدرك أننا مشدودون لسطح الأرض بفعل الجاذبية (الأمر الذي يفسر وجودها دائما تحت أقدامنا بصرف النظر عن موقعنا الجغرافي)!

وفي علم وظائف الأعضاء كانت الحضارات القديمة تعتقد بأن الكبد (وليس القلب) هو من يضخ الدم في الجسم.. وكان أعظم أطباء الإغريق (جالينوس) يعتقد أن الكبد يدفع الدم لبقية الأعضاء كي تستهلكه كوقود.. واقتضى الأمر قرون طويلة حتى اكتشف الطبيب العربي أبن النفيس الدورة الدموية ومسؤولية القلب عنها، في حين تأخرت أوربا حتى اكتشفها الطبيب الانجليزي وليم هارفي عام ١٦٢٨!!

وحتى في الجانب الديني نعثر على أراء كثيرة إمّا تعارض المنطق أو تخالف الواقع أو لا تتفق مع المثبت في عصرنا الحاضر.. فاليهود الأرثوذكس - مثلا - ينكرون وجود الديناصورات (وأي

www.jadidpdf.com

مخلوقات منقرضة أخرى) بحجة قصر عمر الأرض الذي لا يتجاوز خمسة آلاف عام قبل ظهور موسى عليه السلام.. ونفس الموقف نجده لدى بعض المسيحيين المحافظين ممن يعتقدون أن عمر الأرض لا يتجاوز ٦٠٢٠ عام بناء على إدعاء الفاتيكان بخلق الأرض قبل ميلاد المسيح ب٤٠٠٤ أعوام.. أما في تراثنا الإسلامي فما أكثر الخزعبلات التي وضعت بعد عصر الخلافة الراشدة أو كتبت في مجلدات تعبر عن آراء أصحابها الضيق في هذه المسألة أو تلك الظاهرة (وعند هذا الحد سأترك لك مهمة تذكر بعضها)!!

هذه الأمثلة كلها تثبت أن حتى العلماء والعباقرة وصفوة العقول البشرية تملك أراء نسبية خاطئة تبدو في زمانها صحيحة وراسخة ومقبولة.. وهي مواقف يمكننا تفهمها في حال أخذت ضمن سياقها التاريخي والمعرفي السائد في عصرها .. فتطور الجنس البشري لا يتوقف عند زمن معين، وتقدمنا المعرفي يتراكم من خلال تصحيح الآراء، وتعديل المفاهيم، وتجربة الفرضيات، والبناء على آخر النتائج المتوفرة (وكلي ثقة بأننا نملك في عصرنا الحاضر نملك مفاهيم كثيرة خاطئة نعتقد أنها نهائية أو كاملة في حين سيتهكم عليها أحفادنا بعد قرن أو قرنين من الآن)!

www.jadidpdf.com

ولأنك شخصيا لن تعيش لقرن أو قرنين يجب أن تتقبل من الآن نسبية الأخطاء، وتذبذب الآراء، وعدم وصولنا في يوم من الأيام لما يمكن وصفه بالحقيقة المطلقة.. يجب أن تتمتع بعقل مرن وذهن مفتوح وقناعة (ليس فقط بنسبية الأخطاء وتغير الأفكار والآراء) بل وبأن حتى العلماء والعباقرة وصفوة العقول "يصيبون ويخطئون، يصدقون ويكذبون، يحكمون بتجرد أو من خلال الميل والهوى" !!

***

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- ليس عيباً أن تملك رأياً خاطئاً، بل أن تملك عقلاً جامداً وآراء ترفض التغيير.
- "النسبية" نظرية لا تتعلق فقط بالفيزياء والفلك، بل وبالآراء والأفكار والفرضيات المعرفية.
- كل محاولة فردية لتصحيح المفاهيم الاجتماعية تقابلها آلاف الأصوات المعارضة التي تحظى بكثرة الأنصار ورسوخ الأفكار وزحم الموروث، وهذا ما يجعل بعض المجتمعات تعيش قروناً دون تغيير.

www.jadidpdf.com

كيف تتخلص من أفكارك الجميلة؟

جميع البشر يملكون عقولا قادرة على التفكير والإبداع والخروج بحلول جديدة (ولا تحاول إقناعي بأنك من لم تحاول هذا من قبل). غير أن جميع البشر إلا ما ندر يخشون الإبداع والتفكير والإعلان عن حلولهم الجديدة.. يسارعون إلى كبتها أو تجاهلها أو حتى قتلها لأسباب كثيرة (سنأتي على ذكرها في الأسطر التالية).

وحتى حين يتمرد أحدنا على قيوده الداخلية ويتجرأ على التفوه بأفكاره الإبداعية يفاجأ بقيود اجتماعية تعيقه وتحبطه وتحاول إعادته إلى "جادة الصواب". وحسب تصوري يمكن لأي إنسان قتل أفكاره وأفكار غيره دون جهد كبير كون قتل الشيء أسهل من إبداعه أو محاولة تطبيقه!!

وقبل الحديث عن قيود المجتمع (التي تكبت أفكارك الجميلة) دعوني أخبركم أولا كيف يمكنك أنت قتل أي فكرة جميلة تخطر برأسك بنفسك:

- **إذ يمكنك – مثلا – قتل أي فكرة تخطر ببالك بكثرة**

www.jadidpdf.com

التمحيص والتحليل والإصرار على الكمال:

فجميع الأفكار الجديدة تولد خديجة وناقصة وتحتاج لوقت طويل كي تتطور وتتحسن وبالتالي يمكنك قتلها بالإصرار على طرحها كاملة ومتقنة منذ البداية (خذ كمثال محرك السيارة الذي أخترع قبل ١٠٠عام.. هل يمكننا مقارنته بمستوى محرك فيراري هذه الأيام!!)

- **أيضا يمكنك قتل أي فكرة من خلال الاستماع الدائم لنصائح الخبراء:**

فالخبراء غير مرنين بطبعهم ويحكمون على الأشياء من خلال قوالب قاسية ومسبقة الصب.. في حين أن الأفكار الإبداعية (جديدة ومرنة وناقصة بطبيعتها) ويصعب تقييمها اعتمادا على تجارب وخبرات سابقة.. يمكنك الاستماع لنصائحهم كي تتعلم فقط طريقة كسرها وكيفية تجاوزها بنتائج أفضل..

- **كما يمكنك الاستماع دائما إلى شكوكك الداخلية:**

فجميعنا يميل للتقليل من مواهبه وقدراته وانجازاته المستقبلية.. جميعنا يطرح على نفسه أسئلة تعجيزية مثل: من أنا كي

www.jadidpdf.com

أفعل كذا وكذا؟ هل يعقل أن أحدا لم يفكر بذلك قبلي؟ لابد أن هناك من هو أذكي مني حاول وفشل؟... وتستمر بطريقة التفكير هذه حتى تقتل فكرتك بنفسك...

- **وبطبيعة الحال الخوف من الخسارة والانتقاد يتكفل بقتل أي محاولة تالية:**

فإن كنت تخشى الخسارة لن تتجرأ على المحاولة، وإن كنت تخاف كلام الناس الزم الصمت وافعل ما يتوقعونه منك.. أما إن كنت تنوى الانضمام لنادي القادة والمبدعين فيجب أن تتحلى بالشجاعة ولا تخش النقد وسترى كيف يتبعك الجميع في النهاية!!

- **ولقتل موهبة الإبداع لديك – أيضا – فكر كما يفكر جميع الناس:**

فالإبداع يعني مخالفة المألوف وكسر كافة القواعد السابقة.. يعني الخروج عن المسار المعتاد واختراق المجهول بعناد.. أما حين تفكر كما يفعل جميع الناس فستضمن بقاءك معهم وثباتك حولهم .. وستفوز مجانا بعضوية نادي القطيع!!

www.jadidpdf.com

- **كما يمكنك التركيز على كيفية الحصول على المال والشهرة قبل النجاح والتميز:**

- فالمال والشهرة نتائج ثانوية وتالية للنجاح والتميز على الآخرين.. الفاشلون يهتمون بتحصيل المال دون إدراك عناصر النجاح وأسباب الفشل.. أما الناجحون فيركزون على عناصر التميز والإتقان؛ وحين يصلون لهذه المرحلة يفاجئون بحضور المال والشهرة كنتيجة حتمية تالية...

- **أيضا يمكنك قتل أفكارك الجميلة بالاستسلام للآراء الموروثة وعدم انتقاد المسلمات السائدة:**

فالمجتمعات تتوارث الأفكار الخاطئة لقرون عديدة.. وبمرور الزمن تصبح من المقدسات التي لا يجوز التشيك فيها أو حتى مناقشتها .. ولم تبدأ أوربا نهضتها الحديثة إلا بعد أن تخلصت من أفكار الكنيسة والفلسفة الخاطئة، وتبنت في المقابل مذهب النقد والتشكيك وإخضاع كل شيء للمنهج التجريبي!

- **ولقتل أفكارك الجميلة تعصب لما يوافق أفكارك، واقرأ فقط ما يعزز رأيك حولها:**

www.jadidpdf.com

فحين تقرأ ما يوافق أفكارك تضمن عدم تعلمك أشياء جديدة.. وحين تتعصب لميولك ستحتفظ بنظرتك الضيقة لما يجرى حولك.. أما الأفكار الجريئة والانجازات العظيمة فطريقها متعب وطويل كونها تتطلب اطلاعك على كافة الآراء، وتحليلك لمختلف الاتجاهات، وبحثك في محرمات تخالف ميولك وما نشأت عليه

- **ويمكنك قتل المزيد من أفكارك النيرة من خلال تمسكك بأول إجابة وتبنيك لأول فرضية واقتراح:**

فمعظم الناس يفعلون ذلك.. يتمسكون بأول جواب يسمعونه أو يعثرون عليه وحين يجدون حلا قريبا لا يفكرون بشيء آخر.. ولهذا السبب يتعلم العلماء والباحثون ضرورة التغلب على هذه النقيصة من خلال طرح فرضيات كثيرة واحتمالات متشعبة، ثم تجربته الواحد بعد الأخر للحصول على أفضل حل ممكن...

- **ومن المهم أيضا أن تكون واقعيا وتفكر دائما بعقلانية ومنطق:**

فهذا ما يفعله العقلاء من البشر.. أما المجانين مثل نيوتن، وانشتاين، وأديسون، وبيل جيتس فلا يفكرون بغير تفاحات

www.jadidpdf.com

تسقط من الشجر، ومركبات تسافر للقمر، واسطوانات تسجل أصوات البشر، وبرامج الكترونية تطرد عنا الضجر!!

- **كما يمكنك قتل أفكارك الجميلة بالاهتمام بآراء الحاسدين والناقدين ومن يغارون منك:**

فالغيرة والحسد عادتان متأصلتان في الإنسان.. والنقد والتسفية أكثر سهولة من الإبداع والخروج بشيء جديد.. ولأن ما من إنسان يسلم من تأثير الناس عليه عاش معظم العباقرة حياة وحدة وانطواء (لدرجة عُدت العبقرية نوعا من التوحد الخفيف).

- **ويمكن فعل ذلك أيضا إن أردت العيش مرتاح الفكر خالي البال لا يكرهك أحد:**

فلماذا تعرض نفسك للإحراج والانتقاد!؟ لماذا تتعب دماغك بالبحث والتفكير!؟ لماذا ترهق نفسك بالتأليف والتوثيق وتوعية الناس!؟ لماذا تختلف مع مجتمعك ومن يحاول إقناعك بأننا جميعنا سواسية و"أبناء تسعة"!؟ أليس من الأسهل التخلص من آفة الإبداع نهائيا ومغادرة كوكب الأرض.. كما حضرت إليه!؟

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار

- أنت أول شخص يقف أمام أفكارك الجميلة، ويحاول قتلها حتى قبل خروجها من جمجمتك.
- لديك طريقان في الحياة: مغادرتها كما أتيت إليها، أو مغادرتها بفكرة جديدة وانتقادات كثيرة.
- الإنسان مخلوق مفكر، أما البشر فمخلوقات اجتماعية تخشى التصريح بأفكارها.

www.jadidpdf.com

كيف تقتل أفكار الآخرين الجميلة

في مطلع المقال الأخير (كيف تتخلص من أفكارك الجميلة) قلت:

وحتى حين يتمرد أحدنا على قيوده الداخلية ويتجرأ على التفوه بأفكاره الإبداعية يفاجأ بقيود اجتماعية تعيقه وتحبطه وتحاول إعادته إلى "جادة الصواب". وقبل الحديث عن قيود المجتمع دعوني أخبركم أولا كيف يمكنك قتل أي فكرة جميلة تخطر برأسك أنت.

وهكذا بدأت بسرد كيفية قتل الأفكار التي تخطر برأسك، ولم أتعرض فعليا لكيفية فعل ذلك مع الأفكار التي تخرج من رؤوس الآخرين!!

وبيني وبينك يمكن لأي أحمق ومتسلط قتل أفكار الآخرين الإبداعية بمجرد امتلاكه ثلاثة أسلحة رئيسة:

حسد، وضيق أفق، وسلطة رسمية على الأذكياء.

فمهما تدنت درجة ذكائك أو مستواك العلمي والثقافي يمكنك

www.jadidpdf.com

بقليل من هذه العناصر محاربة الإبداع والأفكار النيرة في مؤسستك أو دائرتك الوظيفية..

ومهما ارتفعت درجة ذكائك يمكن لأي مدير غبي ومتسلط في شركتك أو مؤسستك الوقوف في وجهك وإجهاض فكرتك بأكثر من عشرين طريقة .. فقبل أن يستمع لشرحك يمكنه أن يقول لك مثلا:

- هذا ليس من اختصاصنا (بمعنى لا داعي لتطوير أنفسنا).
- أو ماذا سيقولون عنا (أننا جبناء لا نرغب بالمنافسة).
- لو كانت فكرتك ناجحة كانت نفذت في الماضي (دعنا نتأكد على الأقل).
- المدير الكبير لن يتفهم فكرتك (يعني أنت اللي فهمتها)!!
- فكرتك تحتاج إلى مزيد من الدراسة (وموت يا بديع حتى يأتيك الربيع).
- لا نستطيع فعل كل الأشياء في وقت واحد (إذا لنغلق باب الشركة ونرتاح).

www.jadidpdf.com

- الأنظمة لا تسمح (ليه؟ ليست قرأنا منزلا).
- جربنا هذا من قبل (بالتأكيد جربناه بطريقة خاطئة).
- فكرتك معقولة ولكن (ولكنه يخاف من المجهول).
- لا نملك الميزانية اللازمة (ولكنها تتوفر فجأة للخدمات الشخصية).
- لا نملك الصلاحية اللازمة (لأننا في بيئة لا تشجع على الإبداع).
- اهتم بعملك فقط (فرئيسك متحجر التفكير).
- قدم إلينا الدليل (دليل تعجيزي).
- اكتب عنها تقريرا (على أمل أن ينسى).
- سنرى (على أمل أن ينسى هو).
- لا تكن سخيفا (يحسدك على الفكرة).
- الناس تكره التغيير (وأنت أولهم).
- لن نجازف في أمور لا نفهمها (حسنا لننتظر الصينيين يفعلوها).

www.jadidpdf.com

- مكلفة أكثر مما تستحق (هل تملك دراسة جدوى)؟
- ينظر إليك بابتسامة ساخرة (ورب نظرة خير من ألف تقريع).
- لا؛ فنحن دائما نعمل بهذه الطريقة (وصل لمرحلة الشيخوخة الفكرية)
- المؤسسة الفلانية جربت ذلك من قبل (إذا لنستفيد من أخطائها).
- افعل ما تسمح به اللوائح (يحتمي ببيروقراطية السلطة.
- كن واقعيا (بمعنى كن ضمن القطيع).
- وأخيراً؛ سأفكر وارد عليك (وهذه أكثر الجمل القاتلة أدبا وجبرا للخاطر)!

❋❋❋

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- الفكرة الرائعة تخلق أمامها عقبات لا نهائية فارغة.
- الإبداع حالة إرادية لا يلتزم بها سوى القلة، أما التثبيط فحالة عفوية تتقنها الأكثرية.
- ٩٩٪ من الحجج والأعذار التي تصادفك يقف خلفها أحد ثلاثة، جاهل، أو عاجز، أو حاسد.

www.jadidpdf.com

إن أردت أن لا ينتقدك أحد فافعل التالي

إن أردت أن لا ينتقدك أحد لا تفعل شيئا ببساطة...

هذه النصيحة يفهمها كل من حاول واجتهد، ثم فوجئ بانتقادات ظالمة لم تكلف أصحابها وقتا أو جهدا أو حتى محاولة توقف بغرض الفهم..

الانتقاد وتفنيد الأخطاء أمر يسهل فعله على الجميع (بل يكاد يكون غريزيا لدى الجميع) في حين أن "الإنجاز" جهد وتعب والتزام لا يقوى عليه معظم الناس.

من السهل أن تنقد كتابا أو رسالة علمية كلفت صاحبها خمس سنوات (فالأمر لن يأخذ منك أكثر من خمس دقائق) ولكن هل تستطيع أنت تأليف كتابٍ أو رسالة علمية بنفس الحجم والمستوى!؟

من السهل انتقاد جزئية صغيرة ومقطوعة من أي عمل تنموي كبير ولكن يبقى السؤال هل كنت ستأتي بشيء أفضل لو كنت مسئولا عن هذا العمل بالذات!؟

www.jadidpdf.com

وفي المقابل؛ مجرد قيامك (بأي عمل) يستدعي ضدك انتقادات لا تسلم من التطاول والاتهام والتجريح.. وهذا يعني أنك تقف دائما أمام خيارين؛ إما أن تعمل وتنتج وتتقدم، أو تتراجع وتتوقف ولا تفعل شيئا !!

وبناء عليه ؛ في حال اخترت المسار الثاني (وأردت أن لا ينتقدك أحد) أنصحك بفعل التالي:

- لا تقترف أي خطأ وكن دائما على صواب.
- عش حياتك في الظل ولا تظهر أبدا.
- لا تتحمل مسؤولية أي شيء في الحياة.
- لا تدخل أي منافسة (ما لم تضمن تحقيق المركز الأول).
- يجب أن يكون كل شيء في حياتك كاملا ودقيقا ١٠٠٪.
- تصرف بمنتهى التحفظ وتصنع الكمال والتقوى.
- اختر أصدقاء لا يقولون غير "سم" و"أبشر".
- كن أنت منافقا واختر من كلامك ما يرضي محدثك.
- تجاهل أحلامك وأفكارك واهتم بمسايرة من حولك..

www.jadidpdf.com

- كن متزمتا واتركك من شطحات العلماء والمثقفين والمفكرين الكبار.
- كن ذكيا ولا تنضم لهذه الفئات بالذات كون مهنتهم تتضمن انكشاف العورات المعرفية.
- ابتعد نهائيا عن الكتابة والتأليف والتدوين كونها تتضمن (جزئيات) ستستخدم ضدك وتفتح عليك أبوب النقد.. ما لم تفتح عليك أبواب جهنم!!

ولكن .. بعد كل هذا ؛ هل ستسلم من النقد !؟

الجواب (لا) كون رضا الناس غاية لا تدرك..

وبناء عليه ؛ لا أنصحك بالتقيد بأي من هذه النصائح لأن مامن إنسان كامل بطبيعته.. فجميعنا يخطئ ويصيب وخير الخطائين التوابون.. وجميعنا يحاول ويفشل ولكل مجتهد أجران.. قد لا ننجح دائما، وقد لا نتمكن من شرح آرائنا دائما ولكننا في جميع الأحوال لا يجب أن نتوقف لمجرد خوفنا من الانتقاد أو كلام الناس!!

www.jadidpdf.com

وبيني وبينك؛ حتى الخيار الذي بدأنا به المقال (لا تفعل شيئا إن أردت أن لا ينتقدك أحد) لم يعد مضمونا هذه الأيام.. فقريبا سيتهمونك بأنك كنت جبانا "لم تفعل شيئا".

❋❋❋

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- الانتقاد وتفنيد الأخطاء أمر يسهل حتى على الأغبياء فعله.
- التاريخ لا يحتفظ بأسماء النقاد، والأمم لا تصنع تماثيل لمن يتصيد الأخطاء.
- لا تفعل شيئاً إن أردت ألا ينتقدك أحد؛ وبهذه الطريقة لن يقولوا بعد وفاتك سوى أنك كنت جباناً لم تفعل شيئاً.

www.jadidpdf.com

كي لا تفسد حياتك لا تتسبب بال٩٠٪

بعد نشر مقالي السابق (ابحث عن الـ٢٠٪) تلقيت اتصالا يسألني فيه أحد القراء عن المزيد من التفاصيل حياله .. أو هكذا اعتقدت .. فبدأت أشرح له القاعدة من جديد دون أن يقاطعني أو يغلق السماعة في وجهي..

بقي (من أدبه) صامتا حتى انتهيت من شرح الفكرة .. وفي النهاية قال لِي: عفوا، كان سؤالي عن قاعدة ٩٠/ ١٠ وليس ٨٠/ ٢٠ ؟

تنحنحت قليلا ثم قلت: حسنا.. في الحقيقة .. لا أملك عنها أي فكرة.. فبدأ هو بشرحها وبقيت أنا (من لقافتى) أقاطعه مستفسرا عن هذه النقطة وتلك !!

والقاعدة التى تعرفت عليها من خلاله قدمها الخبير النفسى المعروف ستيفن كوفي صاحب الكتاب المشهور العادات السبع للناس الأكثر فعالية.. وهى تقول أن ١٠٪ من المشاكل التي تحدث لك (خارجة عن إراداتك ومسئوليتك) ولكن ٩٠٪ مما يحدث

www.jadidpdf.com

لاحقا يعتمد على رد فعلك تجاه هذه الـ(١٠٪) ..

فنحن مثلا لا نستطيع منع "تعطل السيارة" أو "تأخر الطائرة" أو "فقد المحفظة" (وهذه نماذج لل١٠٪ التي لا تستطيع منعها أو التحكم بها). ولكن في المقابل يمكننا السيطرة والتحكم بردود أفعالنا تجاه هذه الأحداث ومنعها من التضخم حتى تصبح ٩٠٪ من حجم المشكلة.

فعلى سبيل المثال لنفترض أنك تتناول طعام الإفطار مع عائلتك وأسقطت ابنتك فنجان الشاي على ثوبك.. فرغم أن هذا الحادث خارج عن إرادتك (وإرادة الجميع حولك) إلا أنك توبخ ابنتك بعنف فتنفجر باكية فتشعر أنت بالعصبية فتنتقد زوجتك لوضعها الفنجان على حافة الطاولة فتغضب هي وتدخلان في مشاجرة حادة ثم تنتبه لوجود الأطفال بينكما فتطردهم وتطلب منهم الاستعداد للمدرسة.. وبعد أن تذهب لتغيير ملابسك تعود لتجد زوجتك (لاوية بوزها) والأطفال فا تتهم حافلة المدرسة وبالتالي ستضطر لتوصيلهم بنفسك فتنطلق بسرعة كبيرة مما يتسبب بتغريمك من قبل رجل المرور.. وحين يصل أطفالك للمدرسة

www.jadidpdf.com

متأخرين لن يقولوا "مع السلامة يا بابا" وحين تصل لعملك ستجد المدير في وجهك (يسمعك كلمة جارحة) وتضطر للانحناء أمامه للتوقيع "تحت الخط الأحمر".

وهكذا يصبح يومك ويوم عائلتك ويوم المراجعين لدائرتك (زي الزفت) بسبب حادثة فنجان تافهة شكلت تسببت ردود فعلك السلبية تجاهه بـ(٩٠٪) مع كل المشاكل اللاحقة.. ولو عدت بمسيرة الأحداث لاكتشفت أن الخطأ لم يكن من زوجتك التي حضرت الفطور أو طفلتك التي حاولت تقبيلك أو رجل المرور الذي يؤدي واجبه أو مديرك في العمل الذي من حقه متابعتك بل منك (أنت) كونك لم تتعامل مع الموقف منذ البداية بطريقة عقلانية هادئة تبقي المشكلة ضمن حجمها الطبيعي!

ونفس الشيء يمكن أن يحدث حين تتأخر طائرتك فتغضب وتتصرف بشكل سلبي وغير عقلاني وفي النهاية (ستطير) ولكن تكتشف أن ردود فعلك السلبية شكلت ٩٠٪ من حجم المشكلة وحالة الغضب والعصبية التي مررت بها.. وحين تتورط في زحمة المرور قد تغضب وتشتم ويرتفع ضغطك وتتصارع مع السيارات حولك (ثم تكتشف أنك لم تتأخر أكثر من ٣٠ ثانية). ومقابل هذه

www.jadidpdf.com

التصرفات كان حريا بك إبقاء المشكلة ضمن حجمها الطبيعي (١٠٪ فقط) والبحث عما يشغلك حتى تنتهي كأن تقرأ كتابا أو تفتح جهازا أو تتصل أثناء الزحمة بأشخاص لم تتحدث معهم منذ فترة طويلة !!

أيها السادة ؛ جميعنا يعرف أن الدنيا لا تخلوا من المشاكل والمنغصات .. غير أن المشاكل التي نواجهها لا تشكل أكثر من ١٠٪ من مجمل أحداثنا اليومية .. ٩٠٪ من تداعياتها السلبية تأتي بحسب ردود فعلك تجاهها !!

***

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- ١٠٪ من المشاكل خارجة عن إراداتك ولكن ٩٠٪ مما يحدث لاحقاً يعتمد على رد فعلك تجاهها.
- لا يمكنك منع الآخرين من أذيتك ولكن يمكنك منع رؤيتهم لنتائج ذلك عليك.
- بحسب نظرية الفستق: نيران الغضب تبدأ من شرارة صغيرة يسهل منعها منذ البداية.

www.jadidpdf.com

أفضل مهنة في العالم

جميعنا يجب أن يعمل ويمتلك مهنة يعيش منها .. ولكن .. هل تعرف ما هي أفضل مهنة في العالم؟

هل تملك شروط خاصة بها؟ هل تعتقد أنها المهنة التي تدر أكبر دخل مادي؟ أم التي تحبها وتعشق القيام بها؟ أم التي تحقق من خلالها شهرة وتميزا ونجاحا غير مسبوق؟

الجواب : كل هذا معا ..

ليس هناك أسماء معينة أو مجالات محددة.. فأجمل مهنة في العالم هي التي تحبها وتجيدها وتذهب إليها وكأنك تمارس هواية تعشقها .. المهنة التي تصنعها بنفسك (كمشروع خاص) ولم يجبرك أحد على تأديتها لصالحه.. المهنة التي تقضي نهارك مستمتعا بها ولا تشعر خلالها أنك محاصر في سجن المكان أو الزمان.. المهنة التي تمنحك فوق كل هذا دخلا كبيرا بأقل وقت وجهد ممكنين..

وبالطبع؛ ليس عيبا أن تعمل في وظيفة حكومية أو أهلية ولكن من المستحسن أن تفكر بالخروج من الاثنين بسرعة لممارسة شيء تحبه وتجيد توظيفه لصالحك.. حين تكتشف بنفسك أفضل مهنة

www.jadidpdf.com

تحصك تكتشف معها عشقك وميولك ومواهبك الخاصة.. حين تكتشف بنفسك المهنة التي تحبها لن تخشى الفقر وفي نفس الوقت لن تضطر للعمل طوال حياتك.

- ولكن كيف تفعل ذلك؟
- كيف تكتشف مهنتك المفضلة؟
- كيف تعثر على مهنة تجمع بين العشق والبراعة والدخل الكبير؟

إن لم تكن تعرف ذلك مسبقا قد تساعدك التقنيات التالية في فعل ذلك:

- لماذا لا تعود – مثلا – لأيام طفولتك واسأل نفسك ماذا كنت تحب وبماذا كنت تتفوق..
- تذكر معي المواهب التي كان الناس يشيدون بوجودها لديك (أو حتى يصفونك بالجنون بسببها).
- أخبرني عن الشيء أو الأشياء التي تفعلها بسهولة وتشعر بعدم حاجتك لتعلمها أو نيل شهادة بخصوصها..
- وماذا عن المجال الذي تحب التحدث به ويصمت الجميع للإنصات إليك حين تفعل ذلك..

www.jadidpdf.com

- وما هو الشيء الذي كنت ومازلت تتفوق فيه على أقرانك ويمكن أن تتطوع لفعله بلا مقابل؟

استمر في طرح مثل هذه الأسئلة على نفسك حتى تعثر في النهاية على (نفسك). لا تسمح لأحد بخداعك وإخبارك عن (أفضل مهنة في العالم) كونها تعريف شخصي يختلف من إنسان لآخر.

فكتابة المقالات قد لا تكون مجالك الذي تجيده ولكنها (بالنسبة لتركيبتي الشخصية) تعد أفضل مهنة في العالم. فهي مجرد مظهر تعبيري لهواية أعشقها وأستمتع بها وأجيد الثرثرة حولها.. هواية القراءة والاطلاع والبحث وتوليد الأفكار ثم تسطيرها على الورق خشية فقدها.. لا أعتقد أنني سأتوقف يوما عن فعل ذلك حتى لو توقف راتبي وتوقفت الصحف عن نشر مقالاتي.. وما يزيدها جمالا أنني أتعلم من خلالها وأستلم مقابلها دخلا مجزيا دون الحاجة لمغادرة منزلي بل وأملك حرية منحي إجازات سنوية ومكافآت دورية وقتما أريد !!!

لا تستغرب ذلك؛ فهذا هو حال كل إنسان قرر الخروج مبكرا من عبودية الوظيفة والراتب والاستثمار في هوايته الخاصة .. فجميع التجار والفنانين واللاعبين المشهورين يستلمون عوائد

www.jadidpdf.com

كبيرة مقابل أعمالا يعشقون القيام بها أصلا ودون الحاجة لتقييد أنفسهم بدوام رسمي.. كل مهنة يمارسونها تعد بالنسبة إليهم أفضل وظيفة في العالم كونهم يعشقونها ولم يخططوا يوما لأخذ مقابلٍ عليها .. فكر بأي لاعب مشهور ستكتشف أنه يستلم راتبا بالملايين مقابل هواية كان يمارسها أصلا مع فريق الحارة (وسيستمر غالبا بممارستها حتى بعد تقاعده من ريال مدريد أو برشولونة).

***

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- لا يمكن لأحد إخبارك عن أفضل مهنة في العالم كونها محاولة توفيق بين ميولك الشخصية واحتياجاتك المالية.
- المهنة التي تناسبك هي: هواية تعشقها (+) دخل كبير تستلمه لممارستها علنا.
- الفنانون والرياضيون مثال لموهوبين يستلمون عوائد مجزية مقابل أعمال يفعلونها على أي حال.

www.jadidpdf.com

من أنت : قائد أم مدير؟

في أحد الأعوام الدراسية ذهبت إلى مدرسة ابني الصغير وسألت الحارس عن المدير.. أعاد علي السؤال وقال: هل تقصد القائد التربوي؟.. قلت: نعم القائد التربوي.. دلني على مكتبه وفور دخولي أدركت حينها أين أخطأت..

فقد كان يضع على مكتبه لوحة صغيرة كتب عليها "القائد التربوي فلان الفلاني". ابتسمت وأبديت استحساني لاستبداله كلمة المدير بالقائد التربوي لما في ذلك من إيحاءات لا تخفى على خبراء الإدارة!

وبعد خروجي قررت كتابة مقال يوضح الفرق بين القائد والمدير (لأن مجرد معرفة الفرق بين الاثنين سيحدث انقلابا في رؤيتك للأهداف، وطرق التنفيذ، وأساليب الإدارة).

- فالمدير كما يشير اسمه يدير العمل وأعضاء الفريق، بينما يبتكر القائد العمل ذاته ويلهم أعضاء الفريق).
- المدير يعمل حسب التشريعات والأنظمة.. في حين يركز

www.jadidpdf.com

القائد على الأهداف النهائية وكيفية الوصول إليها بطرق مبتكرة وبعيدة عن البيروقراطية.

- المدير (أيضا كما يشير اسمه) يدير أشخاصا مهيئين مسبقا لإنجاز أعمالهم ومتقبلين لفكرة إدارتهم وتوجيههم من قبل شخص أعلى منهم ..
- أما القائد فيتجاوز ذلك ويخلق فريق عمل يؤمن بأهدافه.. يوحد جهودهم المشتتة لتنفيذ مهمة عظيمة واحدة ومشتركة (وخذ كمثال: جنكيز خان الذي وحد قبائل المغول الهمجية في قوة منظمة اكتسحت العالم القديم).
- المدير يتحدث ولا يستمع، يأمر ولا يناقش، همه الأول تنفيذ الأوامر وعدم مخالفة التعليمات.. أما القائد فيُلهم موظفيه ويستمع إليهم ويناقشهم ويحثهم على الابتكار وتقديم أفضل ما لديهم (دون أن يخالف بالضرورة الأنظمة والتعليمات).
- المدير صارم وصلب ينشر الإحباط بين موظفيه ولا يشجعهم على المبادرة (ويخشون هم المبادرة خشية الخطأ

www.jadidpdf.com

وتجاوز التعليمات). في حين ينشر القائد بينهم روح التحفيز والتشجيع والمرونة ويعتمد نظام المكافأة لا العقاب.

- وهذا لا يعني أن المدير الصارم سيئٌ بالضرورة.. بل قد يكون المفضل لدى رؤسائه كونه يفعل الأشياء بشكل صحيح.. أما القائد فيهتم (ليس بفعل الأشياء بشكل صحيح) بل بفعل (الأشياء الصحيحة بطرق مختلفة) قد تثير حفيظة رؤسائه وتجلب عليه عداوات أقرانه...
- والمدير قد يستسلم ويقف حائرا حين يواجه مشكلة جديدة أو عقبة غير مسبوقة (لم تذكر في كتيب التوجيهات) في حين يعتبرها القائد تحديا جديدا يسعى لتجاوزها بطرق مبتكرة (لا توجد في كتيب التعليمات)!

** ** **

وبوجة عام يمكن القول أن المدير يطبق والقائد يبدع.. المدير يتحكم والقائد يلهم.. المدير ينظر للقريب والقائد ينظر للبعيد.. المدير يفكر بالاستقرار والقائد يفكر بالابتكار.. المدير يسأل لماذا فعلت ذلك؟ والقائد يتساءل لماذا لا نفعل ذلك؟.. المدير يحاول

www.jadidpdf.com

تهدئة الخلافات، والقائد يحاول التوفيق بين مختلف التوجهات.. المدير يؤثر على الموجودين تحت سلطته بقوة الأنظمة، والقائد يؤثر على الموجودين خارج سلطته بقوة الأفكار..

من هذا كله ندرك أن القائد هو أيضا مدير في حين أن المدير ليس بالضرورة "قائد". من هذا ندرك أن نابليون وجنكيز خان والملك عبد العزيز كانوا قادة عظماء (كونهم ألهموا شعوبا ووحدوا جهودا وحققوا نتائج عظيمة بطرق غير مسبوقة) وفي نفس الوقت مدراء ناجحين أثبتوا (في أوقات السلم) مهارة عالية في بناء الدولة وإدارة الرجال وبناء المؤسسات.

والآن؛ أخبرني أنت أين ترى نفسك؟

مدير صارم يهمه تطبيق التعليمات بصرف النظر عن الهدف والنتيجة، أم قائد ملهم تبتكر الأنظمة والقوانين لتحقيق أفضل هدف ونتيجة؟ .. مدير هدفه الأول الانضباط وسير العمل كساعة سويسرية دقيقة، أم قائد ينظر بعيدا ويجعل العمل بأكمله يتأقلم خلف رؤيته الجديدة؟

أيا كان جوابك حاول الجمع بين الموهبتين.

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- المدير رجل ينظم القافلة، والقائد يتقدمها ليتولى الطريق.
- المدير يسأل لماذا فعلت ذلك؟ والقائد يتساءل لماذا لا نفعل ذلك؟
- تكون مديراً حين تتقيد بالتعليمات والإجراءات،وتصبح قائداً حين تحقق هدفاً أعظم من التعليمات والإجراءات.

www.jadidpdf.com

لا تحشر نفسك في الزاوية.. ولكن.. احشر الآخرين

أنا – شخصيا – على قناعة بأن أي عمل أو مهمة (نأمل بإنجازها) تستغرق وقتا أطول من المتوقع ومالاً أكثر من المفترض.. ولعلك جربت بنفسك أن أي مشروع تنوي القيام به (كبناء عمارة أو عمل تجاري) يكلف من الوقت والمال أكثر مما افترضت منذ البداية؛ فالعمارة التي فكرت بإنهائها خلال عام امتدت إلى عامين وثلاثة، والمشروع الذي وضعت له مائة ألف وصل إلى مائتين وثلاثة وغالبا اقترضت في الحالتين..

لهذا السبب تعلمت – شخصيا – وضع ميزانية تزيد بنسبة عشرين أو ثلاثين بالمائة لأي رحلة أنوي القيام بها أضعها في مربع فارغ ينتهي بعلامة تعجب (!).. فتجاوز "الميزانية المحددة" أمر متوقع في ظل جهلنا بوجود عناصر خفية ومصاريف ثانوية لم نأخذها في الحسبان منذ البداية (مثل استلام فاتورة من شركة الاتصالات تفوق تذكرة الطائرة تحت بند تجوال أو بيانات دولية)!!

www.jadidpdf.com

أما بالنسبة للزمن وزيادته عن المتوقع فمن شأنه ليس فقط تقديم راحة البال على أسوأ احتمال، بل وتوفير هامش زمني يسمح بتجاوز أي مشكلة طارئة أو غير متوقعة خلال الرحلة ذاتها وهو ما يجعلني أفضل الذهاب قبل الرحلة مبكرا والانتظار في المطار، على احتمال تفويت الطائرة بسبب الحجز الزائد أو زحمة الطريق!!

** ** **

هذا المبدأ المهم (كل مهمة تتطلب فترة أطول، ومالا أكثر من المتوقع) يمكن ملاحظته في كل عمل تنوي إنجازه في حياتك.. ولهذا السبب يجب أن تتنبه إليه مستقبلا وتفرض له هامشا مريحا كي لا ينهار مشروعك قبل انتهائه بخطوات بسيطة..

ولكن؛ في المقابل يجب أن يكون هذا المبدأ (وأرجو أن يظل الأمر سرا بيني وبينك) خاصاً بك وحدك ونابعا من تعاملاتك مع نفسك فقط .. بمعنى لا أنصحك باعتماده مع الناس حولك أو منحه لموظفيك أو معاونيك في العمل كي يخذوا منه عذرا للتقاعس أو التأخير أو حتى التبذير..

فمن الغباء – مثلا – أن تقول لموظف لديك (خذ راحتك في

www.jadidpdf.com

إنجاز المعاملة)؛ لأن جملة كهذه تمنحه الضوء الأخضر لعدم إنجازها على الإطلاق.. وحين تقول لمالك الورشة (خذ وقتك لإصلاح السيارة) ستأتي بعد أسبوع وهي واقفة في مكانها.. أما الأسوأ من هذا وذاك فهو منح الآخرين ميزانية مفتوحة أو هامشا ماليا ضخما لإنجاز أي عمل .. فأمر كهذا يوحي بتساهلك وعدم انضباطك وبالتالي منحهم الضوء الأخضر لسرقتك والتحايل عليك (وقالوا في الأمثال: المال السايب يعلم السرقة)!

وموقف كهذا لا يجب أن يأتي من باب القسوة أو التشدد في التعامل كونه مجرد (تمثيلية) تهدف إلى ضبط الإجراء وتحديد المهام واستخلاص أفضل النتائج .. فقد اتضح أننا نستغل أفضل مواهبنا وننجز أفضل أعمالنا حين نحشر في زاوية ضيقة ونضع نصب أعيننا خطا أحمر لإنهائها .. ولو رجعت بذاكرتك للخلف ستتذكر بنفسك مهاما كنت تعتقد أن إنجازها سيستغرق شهر أو شهرين ولكنك (حين تم حشرك في الزاوية) أنجزتها خلال أسبوع أو أسبوعين.

الحقيقة هي أنه يمكنك استخلاص أفضل مهارات موظفيك بتضييق الوقت المطلوب لإنجاز أي مهمة ومنحهم ميزانية محدودة

www.jadidpdf.com

لإنجازها .. فتضييق الوقت هنا مجرد وسيلة لرفع مستواهم وتركيز مهاراتهم لإنجاز المهام بأفضل وأقل وقت ممكن. وفي المقابل يرافق الفشل والتخبط كل من نمنحه أو يمنح نفسه وقتا مفتوحا فيعتقد أن لديه الوقت الكافي لعمل كل شيء فيضيع منه الوقت وربما العمر بأكمله دون إنجاز شيء حقيقي!!

***

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- أن تتأخر في إنجاز أي مهمة خططت لها، خير من أن تمنح نفسك وقتاً مفتوحاً لإنجازها.
- إن كانت المهمة تخصك افترض – مسبقاً – أنها ستكلف مالاً ووقتاً أكثر من المتوقع.
- وإن كانت المهمة تتعلق بموظفين فامنحهم أقل وقت ممكن مع أدنى ميزانية متوفرة، ولا تقدم المزيد حتى تتأكد أنهم سيفشلون حتماً.

www.jadidpdf.com

كيف تعرف أنك شخص مهم؟

يعيش حولنا أشخاص إن غابوا لم يُفتقدوا ، وإن حضروا لا يضيفون شيئا.. هذا للأسف حال بعض موظفينا في القطاع الحكومي؛ إن حضر لن يضيف شيئا وإن غاب لن يتأثر العمل.. تدخل – أحيانا – على أحد الأقسام فتجد المكاتب فارغة والموظفين متغيبين (غالبا بحجة الفطور أو الصلاة أو الخروج للمدارس) باستثناء رجل أمين يتحمل عبء العمل كاملا.. وهذا بحد ذاته دليلٌ على استشراء البطالة المقنعة وترهل مؤسساتنا الحكومية كون الغياب والتملص ليس فقط دليلا على التسيب وعدم الالتزام، بل ودليلا على عدم أهمية الموظف نفسه وحاجة العمل إليه!

الأسئلة التي تهمك أنت شخصيا هي:

كيف تعرف أنك مهم في عملك؟

كيف تعرف أنك تقوم بمهمة نافعة لمجتمعك والناس من حولك؟

كيف تتأكد أنك تشارك في جهود مؤسستك ولست مجرد موظف إضافي لا يقدم ولا يؤخر؟

www.jadidpdf.com

تعرف أنك شخص مهم وناجح في عملك إن كنت تتميز بواحد أو أكثر من المواصفات التالية:

- إن غبت أو أخذت إجازة يتعطل العمل حتى تأتي (ولاحظ وجود فرق كبير بين تعطل العمل، وتعطيل العمل)!
- إن كان مديرك يعرض عليك ساعات إضافية أو مكافآت مقطوعة أو علاوات مفاجئة (علما أنه يفضل فعل ذلك على أن يخبرك صراحة بأهميتك).
- تعرف أنك مهم وناجح إن كنت تملك مهارات وخبرات تجعل زملاءك ورؤساءك يستشيرونك دائما ويستعينون بك لحل المشاكل الصعبة.
- تعرف أنك موظف مهم إن كان ما يربطك فعلا بمؤسستك ليس العقد الرسمي أو الشرط الجزائي بل قيامك بدور حيوي يجعل من المستحيل التخلي عنك.
- تعرف أنك شخص مهم وناجح إن كنت تملك القدرة على ابتكار حلول تتعلق بتخفيض التكاليف ورفع نسبة الانجاز (وتجعلك كالدجاجة التي تبيض ذهبا لمؤسستك)!
- تعرف أنك إنسان ناجح في عملك حين يلاحظ من تخدمهم (وتلاحظ أنت بكل بساطة) أنك تؤدي عملك بشكل

www.jadidpdf.com

أفضل وأسرع من بقية زملائك.

- تعرف أنك موظف مهم وناجح حين تحال إليك المعاملات المهمة فقط أو يطلبك العملاء السابقون بالاسم (وهي حقيقية تطبقها أنت حتى مع الحلاق المميز).
- تعرف أنك ناجح ومميز حين يتضح لك أن الوقت قد حان للاستقالة من وظيفتك وإنشاء (مشروع خاص) يعتمد على خبرتك وتميزك وثقة العملاء بك.

بدون شك؛ الوظيفة ليست عيبا ولا أنصح غير المميزين بتركها.. العيب – فعلا – أن ترى أمامك خيارين فلا تتبنى أي منهما:

الأول: أن تصبح مميزا ورقما صعبا في موقع عملك.

والثاني: أن تكون مميزا (من الأساس) ولكنك لا تفكر بالاستقالة لبدأ مشروعك الخاص.

وقبل أن تخبرني أنت، أقول أنا: لولا المشقة لساد الناس كلهم.

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- راتبك يحدده قيمتك في عملك، وقيمتك في الحياة تحدده مجموع خدماتك للناس.
- قبل أن تطالب براتب أكبر، كن شخصاً يصعب الاستغناء عنه.
- حين تصبح رقماً صعباً في مؤسستك يصبح من حقك الدخول كشريك أو الاستقالة لإنشاء مشروعك الخاص.

www.jadidpdf.com

تعلم كيف تقول: (لا)

أول وظيفة في حياتي كانت في مدرسة ثانوية جديدة تحت التأسيس.. كانت مجرد أربعة فصول تستقر في أعلى متوسطة ضخمة.. كان طاقمها يتكون من خمسة معلمين ومدير وفراش نتقاسم جميعنا غرفة واحدة.. ولأنني أصغرهم سنا ولأننا كنا في مرحلة تأسيس ونتعامل كعائلة واحدة كنت أقوم طواعية بمعظم الأعمال الكتابية المرهقة.. فقد كنت أنا من يتولى شأن الغياب ومسيرات الرواتب وأوراق الطلاب وخطابات التعيين بل وحتى ماكينة التصوير.. ولأنني كنت (طيباً) ولا أقول (لا) تراكمت عليّ الأعمال بالتدريج لدرجة كنت أساعد بعض المعلمين بطيب خاطر في تحضير دروسهم الخاصة.. لم أكن جبانا أو ضعيفا بل كنت أؤمن بمبدأ المساعدة والتعاون وحقيقة أننا نتشارك نفس الغرفة (ونأكل نفس الفول والتميز فوق السطوح).

غير أن الموقف تغير فجأة بعد أن أرسلت لنا إدارة التعليم وكيلا جديدا لا يعرفني (ولم يشاركني طبق الفول) وعاملني كمساعده الشخصي.. وذات يوم وفيما كنت استعد لتناول الفطور مع بقية

www.jadidpdf.com

المعلمين رمى على مكتبي مسيرات الرواتب (وكانت حينها تكتب يدويا) وطلب مني إعادة كتابتها من جديد .. فما كان مني إلا أن حملتها في الاتجاه المعاكس ورميتها فوق مكتبه قائلا: افعل ذلك بنفسك.

ورغم أنني قلت هذه الجملة بكل ثقة وهدوء إلا أن شيئا في داخلي كان يقول لي: "لقد تصرفت بطريقة قاسية". وحين صعدت لتناول الفطور لم استطع كتم الخبر فأخبرت "المدير" بما حصل.. وبدل أن يلومني أو يعاتبني ضحك وقال: "من زمان وأنا أقول متى ينفجر فهد". وحينها فقط أدركت كم ظلمت نفسي بعجزي عن قول (لا) منذ فترة طويلة .. ومن يومها توقفت عن تقديم المساعدة لمن لا يستحقها واستعمال أقوى كلمة في جميع اللغات (لا، نو، نن، نخت ، هييت، فينيتو، تدا، نيفر).

والعجيب أن تعلمي لكيفية استعمال هذه الكلمة أكسبني احتراما حقيقيا أكثر من الماضي؛ فمعظمنا يعتقد أن اللطف والمبادرة بتقديم المساعدة كفيل بكسب ود واحترام الآخرين.. ولكن الحقيقة قد تكون عكس ذلك كون "الطيبة الدائمة" تنتهي في أحيان كثيرة بالاستغلال والتطاول.. لأن المساعدة المستمرة

www.jadidpdf.com

تشجع على الاتكالية ورمي الأعباء في حين قد يتحول لين الجانب إلى سلة غسيل يرمي فيها البعض ثيابه القذرة.

وفي المقابل حين تقول: لا (بطريقة مؤدبة وابتسامة خفيفة) تثبت استقلاليتك وحرية اختيارك وهو ما يكسبك احترام الآخرين فعلا.

لا أحتاج لإخبارك بالفرق بين المساعدة كمبادرة ذاتية وعمل نبيل وبين استمرائها واستغلالها من قبل الآخرين.. فالمساعدة بطبيعتها حالة مؤقتة تُمنح للمحتاجين إليها فقط، ولكنها تصبح إتكالية واستغلال إذا اتخذت طابع الديمومة والطلب الرسمي (حتى حين يتعلق الأمر بمساعدة طفلك الصغيرة في فروضه المدرسية).

ولأن "المساعدة" عمل إضافي لا تنال مقابله أجرا يجب أن تحدد موقفك بسرعة من فعلها أو رفضها بناء على ظروف الشخص المقابل ومستوى علاقتك به وخلفية تعامله معك.. في حال لمست منه نفحة استغلال أو بوادر اتكالية فما عليك سوى أن تقول بكل وضوح (لا ؛ آسف ، لا أستطيع مساعدتك). وحين تفعل هذا لا

www.jadidpdf.com

تخش خسارته بل على العكس توقع منه احترامك كصديق تعاني بدورك من ضيق الوقت وتراكم الأعمال !

ولكل من يجهل استعمال هذه الكلمة المفيدة أذكره بأننا (نحن) من يرسم للآخرين ويحدد طريقة تعاملهم معنا .. واليوم مثل كل يوم فرصة جديدة كي تقول (لا) دون أن تخشى خسارة أحد!

❊❊❊

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- موافقتك على كل شيء تنتهي بالتزامك (ومحاسبتك) على كل شيء.
- المساعدة حالة مؤقتة تمنح فقط لمن يستحقها، أكثر من ذلك تدعى استغلالاً وإتكالية.
- أكثر الشخصيات احتراماً رجل يمكنه قول (لا) دون فظاظة.

www.jadidpdf.com

لا تعامل الناس كما يعاملونك

في فبراير ٢٠١٠ قمت برحلة سياحية إلى منطقة تدعى "الجبال الزرقاء" خارج سيدني.. لم أكن وحدي حيث كانت برفقتي والدتي وزوجتي وأكثر من عشرين راكبا في الباص.. وفي طريق العودة جلس بقربي رجل وزوجته يملكان سحنة لا يمكن تخطئتها.. وبعد ساعة من الصمت التفت نحوي وقال: من أين أنت؟ استغربت جراءته (وستعرفون لماذا) ولكنني قلت بهدوء: من السعودية.. لم أسأله بالمقابل من أين أنت، ولكننا بدأنا حديثا طويلا شاركت فيه زوجته وزوجتي..

وحين دخلنا سيدني وبعد إيصال بعض السياح لفنادقهم حان دورهما في النزول فبدءا بلملمة أغراضهما.. وقبل خروجه من الباص صافحني قائلا: أنت رجل لطيف مستر فهد.. ثم ابتسم بطريقة ماكرة وقال: ولكن هل تعلم من أين أنا؟.. ابتسمت بمكر أكبر وقلت: من إسرائيل.. اختفت الابتسامة من وجهه وقال: كنت تعرف ذلك منذ البداية!؟ .. أومأت برأسي "نعم". ارتسمت على وجهه ملامح التعجب ونزل مع زوجته دون أن يضيفا شيئا !!

www.jadidpdf.com

وما حدث هنا أنني عاملت الرجل كما تربيت أنا وليس كما كانت تفعل إسرائيل مع أهالي غزة (في ذلك الوقت).

كان التعامل معه بلطف وأدب هو الخيار الأفضل والأكثر فعالية بل والوحيد في ظروف كهذه..

لم أكن سأنجح في تغيير أرائه المسبقة عن العرب بدون هذه الطريقة هذا لو افترضنا قدرتي على تغيرها.. لم يكن العرب سيكسبون سمعة أفضل لو شتمته أو ضربته أو اعتديت عليه أمام جنسيات عالمية يمتلئ بها الباص وتجهل خلفية العلاقة بين الطرفين!!

ما أود قوله أن هناك فرقا كبيرا بين أن تحب شخصا ما، وبين أن تتعامل معه برقي وأدب .. فأنت – مثلا – لست مجبرا على حب واحترام جميع من حولك، ولكن يفترض بك أن تعاملهم بلطف وأدب وطريقة تثبت أصلك الراقي وتربيتك الكريمة..

وحين تتأمل سيرة المصطفى ﷺ تجد مواقف كثيرة اعتدى فيها أحد الجُهال على مقامه الكريم لدرجة أن يقوم أحد الصحابة غاضبا ويستأذن الرسول لضرب عنقه فيبتسم الرسول ويحتوى

www.jadidpdf.com

غضب الطرفين بطريقة تجتذب المتطاول وتقنعه بعظمة الرسول وسمو الرسالة .. انظر كيف تصرف مثلا مع كفار قريش حين فتح مكة وتوقع منه الجميع الثأر والانتقام وقال: اذهبوا فأنتم الطلقاء.. مازلت أذكر (حصص) السيرة النبوية التي كنا نتعلمها في المدرسة الابتدائية.. كانت تثير حماسي ومشاعري لدرجة أنني أسارع لإخبار والدتي فور عودتي بما حصل "اليوم".. وكنت أتألم كثيرا لمواقف الاضطهاد والقتل والتعذيب والتجويع التي عانى منها الرسول وأتباع الدين الجديد وانتظر بشوق انتصارهم في النهاية وانتقامهم من المشركين .. وحين اقترب فتح مكة وشارفت القصة على نهايتها توقعت قائمة طويلة من المحاكمات والعقوبات ومواقف الانتقام التي ستتعرض لها قريش ورؤوس الكفر والطغيان .. ولكن ما حدث لاحقا أثار حيرتي وارتباكي بالفعل.. فبدل العقوبة والأسر والانتقام قال لهم خاتم الأنبياء: **(اذهبوا فأنتم الطلقاء، لا تثريب عليكم اليوم، يغفر الله لى ولكم)**... هكذا ببساطة .. اذهبوا لحريتكم .. لا تثريب عليكم اليوم .. وفوق هذا: عسى الله أن يغفر لي قبلكم !!

لم أفهم حينها ؛ فالمفروض أن يحدث عكس هذا تماما.. رد

www.jadidpdf.com

الفعل البشري والطبيعي هو الانتقام والمحاسبة والأخذ بالثأر.. شعرت أن القصة الطويلة لم تنته بالشكل المفترض وأن هناك خطأ في النهاية الدرامية .. وحين ذهبت للمنزل لم أخبر والدتي بما حصل "اليوم" من فرط حيرتي وأملي بأن يخبرنا الأستاذ "غدا" بتعديل يتناسب مع معاناة المسلمين الطويلة !

وبطبيعة الحال؛ لم أفهم حينها أن العفو من شيم العظماء، وأن الغفران من صفات الحكماء، وأن المصالحة وسيلة لحقن الدماء.. فحتى حين يكون القصاص مشروعا، والثأر مقبولا، لا شيء يعادل ويملك قلوب الناس كالعفو والمسامحة وتجاهل أحقاد الماضي !!

وفي الحقيقة كل إنسان يعتمد هذا المبدأ لابد أن ينتصر في النهاية ويثبت للآخر وللعالم أجمع أنه صاحب حق وخلق كريم.. انظر إلى غاندي وكيف حرر الهند بطريقة سلمية ونبيلة أحرجت انكلترا وأكسبته حب الملايين داخل بريطانيا نفسها .. انظر إلى نلسون مانديلا في جنوب أفريقيا وكيف اعتمد سياسة العفو والمصالحة مع الأقلية البيضاء رغم أنهم سجنوه ثلاثين عاما فاستمرت دولته في النمو والازدهار دون حرب أهلية أو إراقة دماء.. اسأل أي طالب

www.jadidpdf.com

مبتعث في أمريكا كيف يتعامل معه اليهود هناك ستفاجأ بأنهم من أكثر الناس أدبا ولطفا مع العرب والمسلمين (وهذا ليس حبا بل لأنها استراتيجية لكسب القلوب وتغيير الآراء المسبقة)!

وأنا بدوري أنصحك باعتماد هذه الإستراتيجية والتعامل مع الناس ليس كما يعاملونك بل كما يفترض بأصلك الكريم وأخلاقك النبيلة وتربية والديك لك.. لا أدعوك للتخاذل أو طأطأة الرأس، بل إلى إحراج من يسئ إليك من خلال التعامل معه بطريقة راقية و"غير متوقعة" ولا ترتبط بمعاملتهم السلبية لك.

تأمل معي الحديث التالي (**اتق الله حيثما كنت، وأتبع السيئة الحسنة تمحها، وخالق الناس بخلق حسن**) ولاحظ أنه لم يقل خالق المسلمين أو خالق أبناء قومك أو قبيلتك أو من يتفق معك فقط؛ بل قال: وخالق الناس جميع الناس بخلق حسن دون شرط أو تمييز أو استثناء..

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- لست مجبراً على احترام الجميع، ولكن يفترض بك معاملة الجميع باحترام.
- حتى حين يكون القصاص مشروعاً، والثأر مقبولاً، لا شيء يملك قلوب الناس كالعفو وسمو الأخلاق.
- المعاملة الحسنة ليست أمراً انتقائياً بل مخالقة (جميع الناس) بخلق حسن.

www.jadidpdf.com

جرب مخاطبة القلوب

كنت مراهقا مغلوبا على أمره حين صدر لي أول مقال في صحيفة المدينة عام ١٩٩١ .. فاجأني رئيس التحرير بقبول زاويتي وطلب مني إرسال صورة شخصية عاجلة لوضعها في أعلى المقالات. وفي لحظة أمتزج فيها الفرح بالإستعجال بعثت له صورة طفولية ساذجة لا تقارن بوسامة الرجل (الموجود حاليا في أعلى الزاوية). وما أن ظهرت في الصحيفة حتى أدركت حجم الخطأ الذي ارتكبته فذهبت فورا لالتقاط صور جديدة اخترت أفضلها لبعثتها للصحيفة. غير أن الصورة الجديدة لم تظهر رغم محاولاتي المتكررة لتعديلها واتصالي برئيس التحرير ونائبه أكثر من مرة.. وحين استسلمت واقتنعت بصعوبة اقتلاع القديمة من مكانها اتصلت بمخرج الصفحة وقلت له:

"الوالدة تسلم عليك وتقول لك إنها تكره الصورة الحالية فياليت تغيرونها". ضحك وقال: "عشان الوالدة نغيرها من بكرة"

وهذا ما حصل فعلا !

www.jadidpdf.com

هذه القصة تثبت أن مخاطبة "الجانب الإنساني" في أي شخص قد يكون أكثر فعالية من المحاولات الرسمية أو الجبرية.. فحين تفشل المحاولات الرسمية أو ترتطم محاولاتك بجدار البيروقراطية قد تنجح محاولة "العشم" ومخاطبة الجانب الإنساني النبيل لدى الآخرين.

ومن النماذج الأخرى التي أتذكرها "معاملة حكومية" لزوجتي الطبيبة تعثرت بسبب مسؤول كبير شارف على التقاعد.. ورغم أنني تقدمت بشكوى ضده لوزارة الصحة ثم مكتب الأمير لم يتزحزح الرجل عن موقفه بحجة تقيده بأنظمة وتعليمات "الوزارة".

وفي النهاية قررت زيارته في مكتبه كآخر محاولة لإقناعه بوجهة نظري وأهمية تخصص زوجتي.. وخلال حديثي معه لاحظت صورة طفل صغير وضعها بعناية فوق مكتبه (افترضت أنها لحفيده). وحين قال متبجحا "أنا لا أغير كلمتي من أجل وزير أو أمير أو واحد كبير" فاجأته بقولي "ولا من أجل هذا الصغير". التفت بعفوية إلى صورة الطفل ثم صمت لثواني قبل أن يقول بصوت هادئ وحنون: "من أجل هذا الملاك راجعني بكرة ويصير خير". وصار خيراً فعلا !

www.jadidpdf.com

وما ذكرني بهذين الموقفين قصة معلمة مصرية تدعى بدرية حسين خاطبت قلب شاب سرق حقيبتها أثناء خروجها من مدرستها.. ولم تكن المشكلة في فقدان راتبها فقط الذي استلمته للتو بل في احتواء حقيبتها على هويتها الشخصية وبطاقاتها البنكية وهاتفها الجوال.. وفي حين حثها الجميع على إبلاغ الشرطة قررت الاتصال على اللص مباشرة (من خلال الموبايل الموجود في الحقيبة). غير أن اللص أغلق الهاتف فبعثت إليه رسالة لطيفة تقول فيها: "أنا متأكدة بأنك شاب شهم ولولا ظروفك الصعبة لما أخذت الحقيبة ولهذا السبب يمكنك الاحتفاظ بالنقود ولكن أرجو إعادة أغراضي الأخرى". وحين لم تستلم ردا بعثت إليه برسالة ثانية تقول فيها: "مازلت أعتقد أنك شخص شريف ولهذا السبب لن أبلغ عنك الشرطة فأرجو إرجاع البطاقات التي لا تحتاجها إلي". وحين لم يجب بعثت إليه برسالة ثالثة تقول فيها: "كي أثبت لك صدق كلامي وأنني لن ابلغ عنك الشرطة لا تحضر بنفسك وابعث بقية المحتويات على عنواني الموجود داخل الحقيبة".

وبعد عدة رسائل من هذا النوع استيقظت على جرس الباب

www.jadidpdf.com

ين في ساعة متأخرة من الليل.. وحين فتحت الباب وجدت حقيبتها على الأرض بكامل محتوياتها وبقربها ورده حمراء وعلبة شوكولاته)!

ماذا نستفيد من هذا كله :

انس الطرق الرسمية (فنحن شعوب عاطفية). وتجاهل المناصب الرسمية (فجميعنا في النهاية بشر). ولا ترهبك الأنظمة والتعليمات (فالقوانين وضعت لتكسر). فقد لا يفيدك في النهاية غير مخاطبة القلوب أو "عشم نبيل" تمثله كلمة رقيقة أو والدة عزيزة أو صورة تبتسم فوق المكتب.

***

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- يؤخذ بالرفق ما لا يؤخذ بالقوة.
- الاحتكام للقلوب والمشاعر لا يقل أهمية عن الاحتكام للقوانين والأنظمة الرسمية.
- يفترض أن نتقيد بالأنظمة والقوانين، ولكن يفترض أيضاً كسرها حين تصل لمرحلة التجميد.

www.jadidpdf.com

لماذا "الحلم سيد الأخلاق"؟

تقول العرب "الحلم سيد الأخلاق" وهو كذلك بالفعل كونه يتطلب ضبطا للنفس وكبتا للغضب ورد السيئة بالحسنة وكل هذا من شخص قادر على الانتقام وأخذ حقه بسهولة.

يقول أبو حامد الغزالي "الحليم هو من لا يستفزُّه غضبٌ، ولا يعتريه غيظ ولا انتقام مع غاية الاقتدار". وقيل لقيس بن عاصم: ما الحلم؟ قال: أن تصل من قطعك، وتعطي من حرَمك، وتعفو عمن ظلمك.

والحلم من صفات المؤمنين الصادقين ﴿ ٱلَّذِينَ يُنفِقُونَ فِى ٱلسَّرَّآءِ وَٱلضَّرَّآءِ وَٱلْكَـٰظِمِينَ ٱلْغَيْظَ وَٱلْعَافِينَ عَنِ ٱلنَّاسِ ﴾[(١)]. وجاء عن أنس بن مالك: كنت أمشي مع رسول الله ﷺ وعليه بُرْدٌ نجراني غليظ فلحقه أعرابي فجذبه بردائه جذبة شديدة، حتى نظرتُ إلى صفحة عاتق رسول الله قد أثَّرت بها حاشية البرد من شدة جذبته، ثم قال: يا محمد، مُرْ لي من مال الله الذي عندك فإنك

(١) سورة آل عمران، الآية: ١٣٤.

www.jadidpdf.com

لا تحمل لي من مالك ولا من مال أبيك فالتفتَ إليه رسول الله باسما وأمر له بعطاء.

وجاء في كتب التراث أن رجلاً كان يسبّ الأحنف بن قيس في الطريق حتى اقتربا من بيته فتوقف الأحنف وقال: يا هذا، إن كان بقي معك شيء فقُله هنا؛ فإني أخاف إن سمعك فتياني أن يؤذوك.

وشتم رجل عمرَ بن عبد العزيز وهو خليفة فقال له عمر: إنما أردت أن يستفزني الشيطان بعزة السلطان فانصرف غفر الله لك.

أما قصتي المفضلة في الحلم (والتي قد تصادفها في كتب التراث بصيغ مختلفة) فجرت بين معاوية بن أبي سفيان الذي كان يملك ضيعة (أو مزرعة) في المدينة بجواره ضيعة (أو مزرعة) عبد الله بن الزبير.

وبالإضافة إلى الخلاف الذي كان بينهما رضي الله عنهما دخل عبيد معاوية إلى مزرعة عبد الله ابن الزبير واعتدوا على من فيها وعاثوا فيها فسادا ؛ فما كان من عبد الله بن الزبير إلا أن كتب خطابا (شديد اللهجة) إلى معاوية قال فيه:

من عبدالله بن الزبير إلى معاوية ابن هند آكلة الأكباد.. اكفف يد عبيدك عن مزرعتي وإلا كان بيني وبينك شأن عظيم.. وصلت الرسالة إلى معاوية (الذي اشتهر بحلمه) وهو الخليفة بدمشق

www.jadidpdf.com

فقرأها وأعطاها لابنه يزيد يسأله الرأي فيها.. فقال يزيد: أرى أن ترسل له جيشا أوله في المدينة وأخره في دمشق يأتونك برأسه.. ولكن معاوية التفت إلى كاتبه وقال أكتب:

من معاوية بن أبي سفيان إلى عبد الله ابن ذات النطاقين وحواري رسول الله ﷺ (يعني والدته أسماء ذات النطاقين، ووالده الزبير ابن العوام ابن عمة رسول الله). أما بعد: فإن الدنيا هينة تجاه رضاك فإذا وصلتك رسالتي هذه فضم أرضي إلى أرضك وعبيدي إلى عبيدك ولو كانت مزرعتي من المدينة إلى دمشق لدفعتها إليك.. والسلام.

وصلت الرسالة إلى عبد الله ابن الزبير فبكى ورد عليه:

إلى أمير المؤمنين معاوية بن أبي سفيان؛ بارك الله في أرضك ومالك ولا أعدمك الله الرأي السديد الذي جعلك بهذا المقام.

دفع معاوية خطاب عبد الله إلى ابنه يزيد وقال له: يا بني إذا ابتليت بمثل هذا البلاء فداوه بهذا الدواء فمن عفا ساد ومن حلم عظم.

حين تقرأ مواقف كهذه تشعر (دون الحاجة لأن يخبرك أحد) بأن الرجل الحليم شخص رائع يستحق المحبة والاحترام .. شخص يملك سيطرة كبيرة على أعصابه بحيث يستحيل إغضابه

www.jadidpdf.com

أو استفزازه أو منح الخصم فرصة التشفي به.. ولأن الحلم ليس بالضرورة طبع نولد به، أنصحك بتعلمه والتعود عليه والبدء بتطبيقه في حياتك.. ليس أدل على هذا من قول المصطفى ﷺ: (**إنما العلم بالتعلم وإنما الحلم بالتحلم**) فلا تعامل الناس من اليوم كما يعاملونك، بل كما هي أخلاقك التي تربيت عليها ويفترض برجل حليم فعلها.

***

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- الحلم سيد الأخلاق كون الأخلاق نادراً ما تجتمع في سيد واحد.
- الطريقة الوحيدة لتحويل أعدائك إلى أصدقاء هي رد سيئتهم بمعاملة حسنة.
- الانتقام رد فعل متوقع من الجميع، أما الحلم فانضباط ذاتي يفاجئنا به العظماء.

www.jadidpdf.com

٢٥ شيئا ستندم عليها لاحقا

الندم حالة لا يسلم منها انسان.. جميعنا نندم على أشياء مضت في حياتنا ولا يمكننا إعادة الزمن لإصلاحها .. كثيرا ما تأملت لوحة المفاتيح وتمنيت لو امتلكنا زرا يتيح لنا التراجع عن أخطائنا كما نفعل في برامج الكمبيوتر (CTRL+Z)

ورغم أن لكل إنسان أخطاءه الفريدة وحماقاته المميزة؛ نشترك كلنا في الندم على حماقات لا يسلم منها أغلب البشر.. وحين فكرت بكتابة هذا المقال لم أجد صعوبة في اختيار (الأخطاء المشتركة للبشر) كون الصعوبة تأتي من تخمين الأخطاء الفردية ودراسة كل حالة على حده.

فخلال العشرة أو العشرين أو الثلاثين عاما القادمة (بحسب عمرك الآن) سيندم معظمنا على أشياء كثيرة في القائمة التالية:

١. ستندم – مثلا – على عدم قضائك وقتا أطول مع والديك.

٢. أنك لم تدخر شيئا من دخلك (مهما بلغت ضآلته).

٣. أنك لم تترك وظيفتك الحالية حين سنحت لك الفرصة...

www.jadidpdf.com

٤. أنك لم تدرس بما يكفي.. أو درست أكثر من اللازم.

٥. أن أطفالك كبروا دون أن تكون بينهم أو تراهم فعلا.

٦. ستندم على جمع المال على حساب تربية "العيال".

٧. على ضياع عمرك في التسويف والمماطلة وترحيل الأحلام.

٨. على كل فعل خنت فيه إنسانا تعرفه أو جرحت فيه شخصا تحبه.

٩. على كل مرة ضعفت فيها أو ترددت في قول "لا".

١٠. على منح الآخرين قرار تخطيط حياتك وتوجيه أحلامك.

١١. على كل معتقد التزمت به قبل أن تكتشف زيفه بنهاية العمر.

١٢. كل فكرة عرفت زيفها ولم تتخلص منها في بداية العمر.

١٣. كل تأنيب ضمير تركته يتضخم ككرة الجليد.

١٤. كل فكرة أو فرصة لم تستغلها في سن الشباب.

١٥. كل لحظة تسببت فيها ببكاء والديك، أو خجل أبنائك منك.

١٦. كل قناع لبسته لتنال إعجاب الناس...

www.jadidpdf.com

١٧. كل صديق وقريب (وعمه وخالة) لم تزرها حتى توفاها الله.

١٨. كل صداقة جميلة فقدتها لسنوات طويلة.

١٩. ستندم على زواج فاشل داريته لسنوات طويلة.

٢٠. على كل نصيحة وفرصة تجاهلتها حتى أدركت أهميتها.

٢١. وكل محاولة استسلمت فيها قبل وصولك لخط النهاية.

٢٢. وكل موقف ظلمت فيه إنسانا أضعف منك أو تملك عليه وصاية.

٢٣. وكل سبب بسيط وتافه عنفت بسببه زوجتك وأطفالك.

٢٤. وبدون شك ستندم على تزويج ابنتك من شخص لم تعرفه على حقيقته.

٢٥. وأخيرا سيندم معظمنا على الرحيل من الدنيا دون ترك أثر جميل أو إحسان عظيم.

وقبل فوات الأوان اعتبر هذه الفرضيات (امتحان) حاول الإجابة عليه وضع لنفسك درجة من (٢٥).

www.jadidpdf.com

وبصرف النظر عن الدرجة التي تحصلت عليها (أو العمر الذي وصلت إليه الآن) اعتبرها فرصة جديدة تتدارك فيها نفسك قبل وصولك لسن العجز ونقطة اللاعودة.

***

لتحميل المزيد من الكتب الحصرية والرائعة
زوروا موقع جديد بدف
www.jadidpdf.com

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- لا تنتظر سن الشيخوخة كي تكتشف قائمة الندم الخاصة بك.
- رغم أن لكل إنسان أخطاءه الخاصة، نشترك كلنا في الندم على حماقات لا يسلم منها أغلب البشر.
- الأشياء التي ستندم عليها في المستقبل هي ما تتحرج من فعلها في الحاضر.

www.jadidpdf.com

وأخيرا ؛ حياتنا ليست لوحة مفاتيح

ها قد شارف الكتاب على نهايته وحان الوقت للاعتراف بدور لوحة المفاتيح في إنجازه.. لا أعلم عدد المرات التي ضربتها فيها ولكن أصابعي كانت تتجه بين الحين والآخر لزرين أحبهما كثيرا؛ الأول Ctrl والثاني Z إذا ضغطهما سويا يسمحان لي بالتراجع عن (آخر خطأ) فعلته والعودة لآخر عمل صحيح .. والبدء من جديد.

معظم من يقرأون هذا الكتاب يعرفون أن من يخطئ بكلمة أو يحذف جملة أو يقوم بإجراء خاطئ ما عليه سوى ضغط هذين الزرين (في معظم البرامج) لتصحيح الخطأ الذي أرتكبه والعودة للوضع السابق.

ومجرد وجودهما على لوحة كمبيوتري يمنحني – شخصيا – قدرا كبيرا من الثقة والجراءة لفعل ما أريد كوني (مهما أخطأت في عملي) يمكنني دائما التراجع للخلف وإلغاء أخطائي (حتى مائة مرة) والبدء مجددا من أي مرحلة أريد!!

www.jadidpdf.com

لهذا السبب كثيرا ما أتمنيت لو كنت أملك مثل هذين الزرين في حياتي بحيث أتراجع عن أخطائي وأمحوها من ذاكرتي وتاريخي وأبدأ حياتي من جديد (حتى مائة مرة)!

وسؤالي إليك (بل أسئلتي إليك) هي لو كان لديك مثل هذين الزرين في حياتك فماهي الأخطاء والأسرار والقرارات التي ستراجع عنها وتمحيها من تاريخك وذاكرتك وسجلك الشخصي!؟

الجواب بطبيعة الحال يهمك أنت وحدك.. ولكن بما أننا لن نتقابل وجها لوجه، ولأن لا أحد يرغب بإخباري بأسراره الحقيقية؛ سأحاول في الأسطر التالية طرح أسئلة عامة أتوقع أن جميع الناس فكروا فيها..

فعلى سبيل المثال:

لو عاد بك الزمن للوراء هل كنت ستختار نفس المهنة والوظيفة؟

وماذا عن زواجك من الشخص الآخر هل ستضغط على Ctrl+Z

www.jadidpdf.com

وما هي الإساءة التي لا تستطيع نسيانها أو غفرانها للآخرين؟

وما هو الانتقام الذي وددت لو لم تفعله وتمنيت لو غفرته لفاعله!؟

ولو كانت لديك فرصة لتغيير عادة واحدة سيئة في حياتك فماذا ستكون؟

وما هي الكلمة التي ندمت على قولها يوما لأحد والديك؟

ما هي الحادثة المشينة التي وقعت في طفولتك وتتمنى محوها بـCtrl+Z!؟

وما هي السمعة التي يعرفها الناس عنك وتتمنى إلغاءها من ذاكرتهم؟

وما هي السنة أو الفترة الزمنية التي تتمنى إلغاءها من ذاكرتك أنت؟

ومن هو الشخص الذي تتمنى لو لم تقابله أو تتعرف عليه في حياتك؟

ومن هو الصديق الذي خسرته وتتمنى عودة علاقتك معه؟

وما هو الموقف المحرج أو المشين الذي تتمنى لو لم يشاهدك فيه أبناؤك؟

www.jadidpdf.com

وإلى أي عمر بالضبط تفضل العودة لبدء حياتك من جديد؟

وما هو التصرف الذي تتمنى لو لم يفعله معك والدك في طفولتك؟

وماذا عن الأمر الذي حلفت فيه كذبا أو تمنيت لو لم تشهد فيه زورا؟

وما هو الذنب أو المعصية التي تتمنى محوها من سجلك السماوي؟

وما هي أسوأ طباعك التي تود التخلص منها باستعمالCtrl+Z؟

وماذا عن العادة أو الطبع الذي تتمنى لو لم يأخذه عنك ابنك؟

وأخيرا ، ما هو الشيء الذي تمنيت لو عرفته فور تخرجك من الثانوي!؟

مثل هذه الأسئلة (التي أنتظر توسعك فيها) من شأنها تجريد ذواتنا ومواجهة أنفسنا بما نحاول دفنه ونسيانه.. فمن نافلة القول أنه لا يوجد في حياتنا شيء يدعى Ctrl+Z كون حياتنا وأفعالنا تسير دائما إلى الأمام ولا يمكن بأي حال الرجوع للخلف لتصحيح ما حدث..

www.jadidpdf.com

وحتى لو افترضنا قدرتنا على السفر عبر الزمن لتصحيح أخطائنا والبدء بطريقة مثالية ستجردنا هذه القدرة السحرية من طبيعتنا الإنسانية التي تتأرجح دائما بين الحزن والفرح، والنجاح والفشل، والفوز والهزيمة (وكل بني آدم خطاء وخير الخطائين التوابون)!!

ولأنه لا يوجد في حياتنا "زر تراجع" لا تستحق منا أخطاء الماضي سوى ثلاثة أشياء:

أما الغفران.. أو النسيان.. أو التعلم من الأخطاء...

وتذكر في نهاية الكتاب أن حياتنا ليست لوحة مفاتيح وأن ما من كتاب وخبير ومرشد يمكنك إعادتك في الزمن لتبدأ من جديد.

www.jadidpdf.com

النظرية باختصار:

- لولا الخطايا لكان البشر ملائكة لا يملكون فرصة تكفير الذنوب.
- لا نملك حيال أخطاء الماضي سوى نسيانها والتصالح معها وأخذ عهد بعدم تكرارها.
- الأخطاء التي تتمنى التراجع عنها كانت موجودة حين ترددت بفعلها في الماضي.

لتحميل المزيد من الكتب الحصرية والرائعة
زوروا موقع جديد بدف
www.jadidpdf.com

www.jadidpdf.com

خاتمة الكتاب

بوصولك لهذه الصفحة أتمنى أن أكون أنا قد نجحت في تنبيهك لبعض الأفكار والنصائح الجميلة.. أتمنى أن تعود بين الحين والآخر لهذا الكتاب (ليس فقط لتطبيق الأفكار التي وردت فيه) بل ومحاولة تطويره وتحويره بما يتناسب مع حياتك وشخصيتك وظروف بيئتك ومحيطك .. أتمنى – مثلا – أن تعود لقراءة مقال (نظرية الفستق) وتحاول تخمين احتمالاتك الصغيرة .. أن تعود إلى (اغسل دماغك بنفسك) وتكرر إيحاءاتك الخاصة.. أن تقرأ مجددا مقال (لا تفكر بالنجاح بل بخلق عادة ناجحة) بهدف خلق عادات دائمة تراكم طموحاتك الرائعة... أتمنى أن تعود لتسطير الخطوط، وتلوين الفقرات، وكتابة الملاحظات حتى يصبح الكتاب نسخة شخصية ومرجعا خاصا بك وحدك..

ولأن الكمال لله وحده أتمنى سماع ملاحظاتك حول مواضيع هذا الكتاب لإضافتها أو استدراكها في الطبعات القادمة.

***

www.jadidpdf.com

الفهرس

الـمقدمـــة ٥

ما هي خطتك في الحياة؟.................................. ٩

اعرف نفسك أولا.. ١٦

إن لم تحلم به فكيف ستحققه !؟............................. ٢١

النبوءة المحققة لذاتها ٢٦

أنت ما تعتقده عن نفسك..................................... ٣٠

إلغاء السلبيات أولى من إضافة الإيجابيات.................. ٣٥

كبسولات تستحق المحاولة.................................... ٤٠

قد لا تكون ذكيا كما تعتقد..................................... ٤٥

البقع العمياء في دماغك ٥٠

كبر دماغك بهذه التمارين ٥٦

الأذكياء لا يفعلون التالي... ٦١

الذكاء ببساطة يعني التصرف بذكاء.............................. ٦٨

www.jadidpdf.com

حكايات في تطوير الذات.................. ٧٦
لا تفكر بالنجاح بل بخلق عادة ناجحة.............. ٨١
يبقى الشيء ساكنا حتى تفكر فيه .. فيتحرك بتجاهلك..... ٨٦
تقنيات الحظ السعيد........................ ٩٠
دور الوراثة والقدر في مسألة الحظ !؟.............. ٩٥
نظرية الفستق............................١٠٠
عشرون قاعدة في المنزل........................١٠٥
إرشادات الحياة الصغيرة........................١١١
إرشادات الحياة .. ثاني مرة........................١١٦
كن كذلك على أي حال........................١٢١
مغالطات يستحسن انتباهك إليها....................١٢٦
لا تستشهد بالأكثرية أو الأقدمية....................١٣٢
لا تطلب دليلا على ما تدعيه أنت ١٣٦
الأسبق والأقرب .. يشوهان قدرتك على التفكير ١٤٠

www.jadidpdf.com

ليس لأنك تحبه.................................. ١٤٥
قناعاتك الشخصية ليست أفكار مقدسة ١٥٠
أم النصائح... ١٥٥
تعرف إيه عن المنطق؟ ١٦١
التفسير الأبسط هو الأقرب للصحة ١٦٦
توقف عن طرح الأسئلة.. وابدأ بطرح التساؤلات ١٧٢
تأثير الأربعة....................................... ١٧٧
وتذكر جيدا أنك ستتردد قبل دخول المصعد. ١٨١
النظرية باختصار: ١٨٢
الشخصية مهما تراكمت حولنا الخيارات الخاطئة. ١٨٢
اغسل مخك بنفسك................................... ١٨٣
من يدري ولا يدري أنه يدري ١٨٨
الأصل والاستثناء والرجل الخامس.................... ١٩٤
فكر بطريقة القبعات الست........................... ١٩٩

www.jadidpdf.com

فكر كالشجرة.................................٢٠٤

تصرف حسب القائمة.........................٢٠٩

ابحث عن الـ(٢٠٪).............................٢١٣

إذا .. اعمل بكفاءة أكثر وجهد أقل.....................٢١٩

ماذا تفعل في ثلاث دقائق.........................٢٢٣

العجلة من الشيطان .. أما السرعة فمؤشر خبرة.........٢٢٩

الوصفة النرويجية...................................٢٣٤

جرعات السعادة الصغيرة.........................٢٤٠

١٩ اقتراحا لحياة سعيدة.............................٢٤٧

نسبية الآراء الخاطئة.................................٢٥١

كيف تتخلص من أفكارك الجميلة؟.....................٢٥٨

كيف تقتل أفكار الآخرين الجميلة.....................٢٦٥

إن أردت أن لا ينتقدك أحد فافعل التالي...............٢٧٠

كي لا تفسد حياتك لا تتسبب بال٩٠٪.................٢٧٥

www.jadidpdf.com

أفضل مهنة في العالم................................ ٢٨٠
من أنت : قائد أم مدير؟.............................. ٢٨٥
لا تحشر نفسك في الزاوية.. ولكن.. احشر الآخرين..... ٢٩٠
كيف تعرف أنك شخص مهم؟......................... ٢٩٥
تعلم كيف تقول: (لا)................................ ٢٩٩
لا تعامل الناس كما يعاملونك.......................... ٣٠٤
جرب مخاطبة القلوب................................ ٣١٠
لماذا "الحلم سيد الأخلاق"؟.......................... ٣١٥
٢٥ شيئا ستندم عليها لاحقا.......................... ٣٢٠
وأخيرا ؛ حياتنا ليست لوحة مفاتيح................... ٣٢٥
خاتمة الكتاب....................................... ٣٣١
الفهرس... ٣٣٢

***

www.jadidpdf.com

للتواصل مع الدار: ص. ب: ١٠٢٨٢٣ الرياض ١١٦٨٥
ف: ٢٧٠٢٧١٩ ٠٠٩٦٦١١ - المبيعات والتوزيع: ٢٤١٦١٣٩ ٠٠٩٦٦١١ - ف: ٢٤٢٢٥٢٨ ٠٠٩٦٦١١
المنطقة الغربية: جوال: ٥٠٧٧٧٠٤٢١ ٠٠٩٦٦
البريد الإلكتروني daralhadarah@hotmail.com
موقعنا الإلكتروني www.daralhadarah.com.sa
الرقم الموحد: ٩٢٠٠٠٠٩٠٨

9786035064101
SR: 35

www.jadidpdf.com